



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

Материалы Седьмой международной научно-практической конференции

17-18 апреля 2015 г.

Рубцовск 2015

ББК 65.01

Научно-редакционная коллегия:

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

Е.С. Беляева, к.э.н., доцент каф. «МиЭ» (редактор)

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

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Седьмой международной научно-практической конференции 17-18 апреля 2015 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: 2015. – 418 с.

ISBN 978-5-9906075-3-8

Сборник включает материалы Седьмой 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 17-18 апреля 2015 г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

В работе конференции принимали участие ученые и практики из разных городов России, Республики Казахстан, Белоруссии и Украины. Сборник представляет интерес для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

Стилистика текстов сохранена в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

ББК 65.01

Рекомендован к изданию научно-методическим советом Рубцовского индустриального института

ISBN 978-5-9906075-3-8

© О.П. Осадчая, Е.С. Беляева, Д.В. Ремизов, составление, 2015

© Рубцовский индустриальный институт, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
-----------------------	---

СЕКЦИЯ 1

Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне

<i>Афанасьева Н.Ю.</i> Проблемы информационно-коммуникативных процессов в российском маркетинге.....	12
<i>Баядилова Б.М., Темиргалиева А.С., Самиева Г.Т.</i> Методы государственного управления инновационным и институциональным развитием предпринимательских структур в Республике Казахстан.....	15
<i>Войнаш С.А.</i> Разработка и продвижение на рынок продукции, соответствующей концепции устойчивого развития России.....	17
<i>Дирша Е.В.</i> Кластер и логистическая система.....	21
<i>Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т., Абеуханова Е.Б.</i> Специфика развития малого инновационного бизнеса РК	22
<i>Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т., Абеуханова Е.Б.</i> Продовольственная безопасность РК: состояние и перспективы	26
<i>Изряднова О.И., Лугачева Л.И.</i> Модернизация российской экономики и изменение структуры спроса на труд.....	30
<i>Изряднова О.И., Мусатова М.М.</i> Реалии и векторы развития российского рынка труда.....	37
<i>Ильиных Ю.М., Козлова Ж.М.</i> Проблемы реализации №67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном».....	46
<i>Карпенко А.В.</i> Игра в демпинг: каким законам подчиняется цена на нефть?..	51
<i>Корзик П.М.</i> Проблема пропущенных данных в прикладных эконометрических исследованиях.....	56
<i>Кушуков Г.С.</i> Состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....	62

<i>Лазарева А.А. Корпоративная социальная ответственность: особенности российской практики.....</i>	<i>67</i>
<i>Манаев В.В. Предпринимательская деятельность на рынке услуг.....</i>	<i>71</i>
<i>Миляева Л.Г., Миляев В.Д. Диагностика систем стимулирования персонала, базирующаяся на методике трансформационного анализа.....</i>	<i>74</i>
<i>Нурмадиева Г.Д., Хасенова К.Е., Ибраева А.К., Акишева Д.М. Развитие инвестиционной деятельности в социально-экономической системе Казахстана.....</i>	<i>78</i>
<i>Орынбекова Г.А., Алибаева М.М., Толымгожинова М.К. Экологические инновации как приоритетное направление «зеленой» экономики.....</i>	<i>85</i>
<i>Орынбекова Г.А., Осадчая О.П. Альтернативные подходы к экономической оценке лесных ресурсов.....</i>	<i>87</i>
<i>Орынбекова Г.А., Осадчая О.П. Профессиональная подготовка государственных служащих в современных условиях.....</i>	<i>93</i>
<i>Отчик Д.В. Развитие международного транспортного коридора «Восток-Запад»</i>	<i>97</i>
<i>Попов В.И. О взаимосвязи бизнескультуры России и инвестиционного климата</i>	<i>99</i>
<i>Рыбакова И.В., Дроздова К.А. Ключевая ставка и ее влияние на стоимость кредита.....</i>	<i>105</i>
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: анализ и моделирование.....</i>	<i>108</i>
<i>Таскина О.В. Государственная политика в сфере образования и проблемы формирования человеческого капитала.....</i>	<i>114</i>
<i>Толымгожинова М.К., Алибаева М.М., Орынбекова Г.А. Интеграционные процессы в сельском хозяйстве (на примере зарубежных стран).....</i>	<i>119</i>
<i>Толымгожинова М.К., Ашимов К.Е. Совершенствование методов мотивации как фактор повышения эффективности деятельности.....</i>	<i>124</i>
<i>Шамрина О.В. Проблемы взаимодействия таможенных органов и бизнес-сообщества</i>	<i>127</i>

Шилова Е.В. Роль Таможенного союза в рамках Евразийского экономического союза на современном этапе интеграции137

СЕКЦИЯ 2

Региональная и отраслевая экономика

Абрамов Н.М., Соколова К.С. Развитие экспортного потенциала Алтайского края и оптимизация структуры экспорта144

Алибаева М.М., Орынбекова Г.А., Толымгожинова М.К. Проблемы и пути активизации инновационного развития АПК региона.....149

Алибаева М.М., Осадчая О.П., Орынбекова Г.А. Устойчивое развитие региона на принципах «зеленой» экономики.....152

Асканова О.В., Конурбаева Ж.Т. Фискальная политика как деструктивный фактор развития российской обрабатывающей промышленности.....155

Баядилова Б.М., Темиргалиева А.С., Самиева Г.Т. Государственное регулирование агропромышленного комплекса Республики Казахстан163

Баядилова Б.М., Темиргалиева А.С., Самиева Г.Т. Состояние сельского хозяйства Казахстана и перспективы его развития166

Гранецкий В.Н., Мейрембаев С.Т. Особенности и проблемы развития современного энергетического комплекса РК168

Егорова Л.Г. Развитие туризма в Алтайском крае с применением элементов сельскохозяйственной кооперации.....172

Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т., Абеуханова Е.Б. Перспективы расширения транспортной системы ВКО175

Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т., Абеуханова Е.Б. Стратегическое управление в аграрном секторе РК178

Конурбаева Ж.Т., Осадчая О.П. Экономическая интеграция приграничных регионов – как фактор реализации экспортного потенциала государства.....180

Кузьмина Л.В. Конкурентоспособность предприятий транспортной сферы в современных условиях185

Лугачева Л.И. Формирование высокопроизводительных рабочих мест как фактор экономической защищенности региона

<i>(на примере Новосибирской области)</i>	191
Ляпкина Н.А., Хорунжин М.Г., Жарикова А.В. Оценка рынка труда как базис формирования кадровой политики Рубцовского района.....	199
Мансуров Д.Б., Орынбекова Г.А. Управление эффективностью инвестиций в электроэнергетике.....	209
Окасова Д.М., Гранецкий В.Н. Деловые женщины Казахстана – как новый сегмент рынка банковских услуг	214
Орынбекова Г.А., Алибаева М.М., Осадчая О.П. Региональные аспекты экономической интеграции в современных условиях.....	216
Пестунова Г.Б. Условия реализации механизма государственно-частного партнерства на уровне Восточно-Казахстанского региона	224
Поздеева Е.Н. Актуальные вопросы подготовки кадров для индустрии гостеприимства.....	232
Понькина Е.В., Курочкин Д.В. Технологическая эффективность производства зерновых и подсолнечника в условиях кулундинской степи Алтайского края.....	235
Попов А.В. Инвестиционная привлекательность и инновационный характер социально-экономического развития муниципальных территорий	243
Прокопьева Т.В. Точки падения и роста страхового рынка в условиях выхода из кризиса	258
Пурьга И.В. Информация о социально-экономическом развитии города Рубцовска за 2014 год	263
Ремизов Д.В. Развитие внешнеэкономической деятельности приграничного региона (на примере Алтайского края)	269
Роговский Е.И., Бугай Ю.А., Кореннов С.А. Интеграция как фактор обеспечения инновационно-технологического развития отраслей АПК.....	274
Самиева Г.Т., Баядилова Б.М., Темиргалиева А.С. Антимонопольное регулирование железнодорожной отрасли в РК.....	278
Свитыч Н.Ю., Чернышов А.А. Роль газификации в развитии агропромышленного комплекса Алтайского края	282
Сергиенко А.В. Модели социо-эколого-экономического управления	

<i>техногенным региональным производством в условиях кризиса.....</i>	285
Сокира Т.С., Байсеитова М.С. <i>О возможностях применения проектного подхода в управлении развитием мобильной спутниковой связи в Республике Казахстан.....</i>	289
Толымгожинова М.К., Аксакалова Ш.Б. <i>Совершенствование государственного управления трудовым потенциалом восточно-казахстанского региона.....</i>	295
Цвелодуб Ю.О. <i>Кластерный подход к инновационному развитию угольной промышленности России (на примере территории Кузбасса)</i>	300
Цой В.А. <i>Использование отраслевого и регионального подходов для оценки перспектив развития рынка туристских услуг в Алтайском крае</i>	308

СЕКЦИЯ 3

Экономика и менеджмент на предприятии

Ануфриева И.Ю. <i>Развитие регламентации и нормирования труда в современной организации</i>	316
Байдаирова К.Б., Искакова М.С., Болсынбекова Г.А. <i>Учет основных средств.....</i>	323
Балдина Н.П. <i>Эффективность труда (на примере предприятий Алтайского края)</i>	328
Беляева Е.С., Ляпкина Н.А. <i>Состояние и перспективы развития промышленных предприятий города Рубцовска.....</i>	337
Волкова М.В. <i>Роль контроллинга в системе управления предприятием.....</i>	340
Волкова М.В., Мальцева Е.В. <i>Эволюция налога на прибыль организаций.....</i>	342
Гришанина Л.В. <i>Итоги работы Межрайонной ИФНС России №12 по Алтайскому краю за 2014 год по пополнению доходной части бюджета г. Рубцовска.....</i>	345
Зейнуллина А.Ж., Толымгожинова М.К., Паримбекова Л.З., Слямова З.А. <i>Управленческий учет организационной деятельности.....</i>	348
Казанцева Ю.В., Орынбекова Г.А. <i>Применение различных систем оценки знаний при подготовке бакалавров экономических направлений</i>	354

<i>Кожевников Е.Б. Анализ системы внутреннего налогового контроля в интегрированных бизнес - структурах (на примере агропромышленной корпоративной структуры «Зерно-союз»)</i>	<i>358</i>
<i>Кожевников Е.Б., Добродомова Т.В. Прогнозирование коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру</i>	<i>361</i>
<i>Корниенко А.Н. Применение интеллектуальных карт при обучении экономистов иностранному языку</i>	<i>368</i>
<i>Лукин Л.Н. Квалиметрия темпов экономического роста предприятия.....</i>	<i>371</i>
<i>Налимова А.И., Абрамов Н.М. Особенности и проблемы ликвидации предприятия путем введения процедуры конкурсного производства.....</i>	<i>377</i>
<i>Осадчая О.П., Кожевников Е.Б. К вопросу о составе функций налогового управления в интегрированных бизнес-структурах.....</i>	<i>380</i>
<i>Попов А.В. Актуальные вопросы подготовки специалистов области экономической безопасности.....</i>	<i>383</i>
<i>Прищенко Е.А. Использование обратной связи в совершенствовании системы управления компанией</i>	<i>388</i>
<i>Свирина Ю.Ю. Малые инновационные предприятия как фактор повышения инновационного уровня Алтайского края.....</i>	<i>393</i>
<i>Соломенникова Е.А. Организационно-управленческие инновации в холдинговых структурах</i>	<i>398</i>
<i>Сорокин Ал.В., Сорокин Ан.В. Имитационное моделирование как инструмент повышения инновационного потенциала персонала промышленных предприятий.....</i>	<i>403</i>
<i>Толымгожинова М.К., Зейнуллина А.Ж., Паримбекова Л.З., Слямова З.А. Роль и значение маржинального анализа на современном предприятии.....</i>	<i>406</i>
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	412

ВВЕДЕНИЕ

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.

На базе Рубцовского индустриального института кафедрой «Менеджмент и экономика» 17 апреля 2015 года была проведена Седьмая международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом».

Стартовав в 2009 году как межрегиональная, научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом» в 2010 году приобрела статус всероссийской, сохранившийся и в 2011 году, с 2012 года конференция стала международной.

Два казахстанских вуза, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева и Государственный университет имени Шакарима города Семей, стали соучредителями данной конференции. Конференция 2015 года отличается от ранее проведенных, поскольку в ней впервые приняли участие представители сразу трех зарубежных стран: Казахстана, Белоруссии и Украины.

В конференции очно и заочно принял участие 91 автор из пяти субъектов России (7 городов) и трех городов Республики Казахстан), Белоруссии (1 город) и Украины (1 город).

География участников постоянно расширяется. Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Москвы, Нижневартовска, Семей, Усть-Каменогорска, Минска, Северодонецка и других городов. Удельный вес зарубежных участников конференции составил 35%. Половина авторов - доктора и кандидаты наук.

В конференции приняли очное участие не только преподаватели, ученые из Рубцовского индустриального института, но и представители Администрации Рубцовска и Рубцовского городского Совета депутатов, Инспекции федеральной налоговой службы, городского отделения Сбербанка РФ, ГУ Управления Пенсионного фонда Российской Федерации в г. Рубцовске и Рубцовском районе, общественного Совета по развитию предпринимательства при Администрации г. Рубцовска и Городском Совете депутатов, промышленных и торговых предприятий города, коллеги из Алтайского государственного технического университета и Алтайской академии экономики и права (г. Барнаул) и Восточно-казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева.

На пленарном заседании была представлена актуальная информация о социально – экономической ситуации в городе Рубцовске. Информацию о социально-экономической ситуации в Рубцовске представили: начальник отдела экономического развития и ценообразования Администрации города Пурыга Ирина Викто-

ровна, начальник управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации г. Рубцовска Долгих Евгений Иванович, заместитель начальника Межрайонной ИФНС России № 12 по Алтайскому краю г. Рубцовск Гришанина Лилия Васильевна, начальник ГУ Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в г. Рубцовске и Рубцовском районе Путинцева Елена Михайловна, зам.управляющей отделением Сбербанка в г. Рубцовске Ревединский Юрий Григорьевич.

На конференции с докладами выступили представители Алтайской академии экономики и права, Рубцовского индустриального института АлтГТУ, Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова, Республики Казахстан.

Конференция прошла в дружественной, рабочей атмосфере обмена мнениями по актуальным вопросам развития города Рубцовска, Алтайского края, России, Республики Казахстан, проблемам региональной, отраслевой и мировой экономики и политики. Все выступления вызвали большой интерес и много вопросов участников конференции, что показало их глубокую заинтересованность в поиске решений актуальных проблем социально-экономического развития.

Оргкомитет конференции выражает особую благодарность заместителю главы Администрации г. Рубцовска Черноиванову Сергей Павловичу, начальнику отдела экономического развития и ценообразования Администрации г. Рубцовска *Пурыга Ирине Викторовне*, начальнику управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации г. Рубцовска *Долгих Евгению Ивановичу*, председателю общественного Совета по развитию предпринимательства при Администрации г. Рубцовска и Городском Совете депутатов *Томашевичу Ивану Ивановичу*, зам. начальника Инспекции федеральной налоговой службы № 12 по г. Рубцовску, Рубцовскому и Егорьевским районам *Гришаниной Лилии Васильевне*, зам.управляющей отделением Сбербанка в г. Рубцовске *Ревединскому Юрию Григорьевичу*, начальнику ГУ Управления Пенсионного фонда Российской Федерации в г. Рубцовске и Рубцовском районе Алтайского края *Путинцевой Елене Михайловне* за участие в конференции.

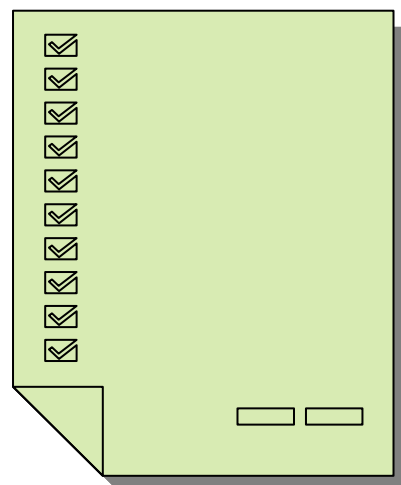
Редакционная коллегия также выражает благодарность администрации и коллегам Рубцовского индустриального института в лице директора, д.т.н, *Кутумова Алексея Анатольевича*; заместителя директора по социальному развитию и науке, к.т.н. *Апполонова А.А.*, декана ГЭФ *Севастьяновой С.К.* за участие, поддержку и помощь в издании сборника.

Оргкомитет конференции благодарит всех авторов, приславших материалы для публикации, приглашает к дальнейшему сотрудничеству.

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

СЕКЦИЯ 1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ



ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОМ МАРКЕТИНГЕ

Н.Ю. Афанасьева

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

Современные методы управления в информационно-коммуникационной сфере неразрывно связаны с повышением роли в обществе социальной коммуникации как таковой и, в частности, средств массовой коммуникации. Коммуникативные процессы, объединяющие общество на всех уровнях, пронизывающие социальную среду, распределяющие и транслирующие значимую информацию, оказывают существенное влияние на жизнь современного российского общества.

Роль информационно-коммуникативных процессов в развитии предпринимательской деятельности и в осуществлении бизнес-процессов по направлению потока товаров и услуг от производителя к потребителю в последнее время привлекает к себе все большее внимание со стороны российской экономики. Отсюда вытекает актуальность обращения к социально-маркетинговому исследованию феномена коммуникации. Она определяется назревшей потребностью в осуществлении теоретической рефлексии над изменениями, происходящими в сфере коммуникации, и сопутствующими им социальными изменениями; в осмыслении открывающихся возможностей социальной регуляции, связанных с новой фазой развития информационно-коммуникативных процессов и сопряженных с ней опасностей ограничения свободы индивидуального сознания.

Когда говорят о СМИ, то имеют в виду особых посредников, появление которых стало возможным лишь на определенном этапе общественного развития. Данные технические посредники иногда именуется «коммуникативными» средствами, такими как пресса, радио, телевидение, Интернет, многоканальная связь. Таким образом, СМИ – это не просто канал сообщения, беспристрастно передающий сообщение, но именно посредник, преломляющий, интерпретирующий и окрашивающий информацию. Едва ли случайно термин «информация» в данном словосочетании нередко заменяется термином «коммуникация». Информация, вне зависимости от того, как определяется данное понятие – как мера организации, как снятая неопределенность или как отраженное разнообразие, – оно призвано зафиксировать главное: отображение элементов одного множества в другом. Информация – отображение и, следовательно, та или иная версия социального мира. При этом информация актуализируется только в том случае, когда облекается в определенную форму и, таким образом, интерпретируется.

Это связано с увеличением интерактивного, воспитательного и пропагандистского потенциала масс-медиа. СМИ не просто информируют, но осуществляют социально-преобразовательную функцию. Этим определяется специфичность СМИ в информационном пространстве в частности и в обществе в целом.

Одним из наиболее существенных элементов влияния на общественное

мнение является принцип убеждения. Массовость фиксирует взаимодействие массовидных субъектов: газетная статья или телепередача обращена не к каждому в отдельности, но ко всем сразу. Это придает коммуникации и информации особый характер – «сжатость», «свернутость», «упакованность», предполагает потерю определенных информационных нюансов и общедоступность. Вместе с тем «массовость» характеризует корпоративный характер производства информации, при этом многое будет зависеть от выбора правильного медиамикса [1, с. 26].

Удовлетворение информационных потребностей аудитории необходимо включать в число целей коммуникатора как цель-средство для достижения других, управленческих задач массового воздействия. Убедить других – это цель преимущественно, большинства маркетинговых программ. Теория убеждения имеет множество объяснений и интерпретаций. В основе своей убеждение сводится к тому, чтобы с помощью совета, логического доказательства или убеждений заставить другое лицо что-либо сделать.

Информационные потребности следует рассматривать как потребности в сообщениях определенного содержания и формы, которые нужны людям для ориентации в окружающей действительности, уточнения сложившейся у них картины мира, для выбора линии поведения и решения проблемных ситуаций, для достижения внутреннего равновесия и согласованности с социальной средой. Без удовлетворения этих потребностей невозможна целенаправленная разумная деятельность человека. Поэтому степень развития информационных потребностей и их удовлетворения тесно связана с социальной активностью человека.

Специфика информационных потребностей заключается в: подробной информации, касающейся производства и сбыта, определенной для каждого субъекта категории товаров и услуг; узкоспециализированной информации в сфере технологий и их финансово-экономического обеспечения, что занимает ведущее место среди информационных потребностей и информации по определенным рынкам.

Природа и содержание информационных потребностей глубоко связаны со всей жизнедеятельностью человека. Как и любые другие потребности, информационные являются побудителем активности людей. Если они не удовлетворяются сообщениями, переданными СМИ, то аудитория либо ищет нужную информацию в других каналах, либо подавляет потребность в таком роде информации, а следовательно, и свою активность в этой сфере. Поэтому важно знать, каким образом удовлетворение (или неудовлетворение) определенных информационных потребностей может повлиять на характер и эффективность повседневной деятельности людей, на их активность в различных сферах общественной жизни. Ведь воздействие радио, печати и телевидения на общественное сознание измеряется способностью этих средств побудить личность, социальную группу включиться в деятельность общества на различных уровнях – от непосредственного, ближайшего окружения до общественных движений мирового масштаба.

Если рассматривать коммуникацию как специфическую форму взаимодей-

ствия людей, то в ней будут априори реализовываться социальные отношения между людьми. Все виды взаимосвязей в системе «природа – человек – социум» обусловлены коммуникациями. Последние выражаются в материальной и духовной деятельности человека, в развитии науки и образования, культуры, нравственности, политических и правовых отношений, религиозности. Все эти виды деятельности надо рассматривать как связь, контакт, общение, сообщение, информацию и способы её внедрения в сознание социума. Коммуникация тесно связана с информацией, она предполагает мысленную обработку информации, облечение её в строгую логическую форму. В этой роли коммуникация порождает возможности накопления и распространения выработанных человеком принципов, правил, норм, культурных традиций, знаний, опыта и передачу их последующим поколениям.

Под коммуникацией понимается также такая передача и обмен информацией, которая имеет целью не сам процесс такой передачи, а какое-либо (обучающее, управляющее или иное) воздействие на людей с помощью этой информации [2, с. 28]. В таком понимании сохраняется смысловой и целевой характер коммуникации.

Коммуникация представляет собой сложный многокомпонентный процесс, где основными компонентами являются: субъекты коммуникационного процесса; средства коммуникации; предмет коммуникации; эффекты коммуникации. При этом нельзя упускать из виду, что информация является двусторонним непрерывным процессом, характеризуемым обратной связью.

Основной проблемой в информационно-коммуникативном процессе является выбор семантики при кодировании и соответственно декодировании информации, в целом, это связано с разрозненностью российского общества в социально-статусном аспекте, уровне образования и степени доверия к каналам коммуникации. Таким образом, российский маркетинг должен особое внимание уделять ключевым элементам процесса коммуникации: целевая аудитория, канал, метакоммуникативные знания, контекст. Успех коммуникации зависит от профессионального умения оперировать на этих уровнях коммуникации. Также коммуникация порождает объекты новой природы. Они только имеют функции, сходные с реальными объектами, но часто потребитель информации относится к ним как к реальным. Как следствие, мы имеем более динамичные изменения в этой сфере, сравнительно со сферой материальной.

Библиографический список

1. Шарков, Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации / Ф.И. Шарков. – 4-е изд, перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 488 с.
2. Романов, А.А. Массовые коммуникации / А.А. Романов, Г.А. Васильев. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 236 с.

**МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Б.М. Баядилова, А.С. Темиргалиева, Г.Т. Самиева

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Важнейшей составляющей современной экономики Республики Казахстан является бизнес и предпринимательство, на развитие которого оказывают влияние многочисленные факторы, среди которых особое место занимает институциональный фактор.

Задача модернизации и инновационного развития казахстанской экономики требует применения комплексного и системного подходов, позволяющих учесть все многообразие явлений и процессов, происходящих как в страновом, так и глобальном масштабе. Изучение этих процессов, их обобщение и систематизация направлены на развитие экономической науки и повышение социально-экономической эффективности.

Успешное решение задач повышения эффективности предпринимательской деятельности должно быть основано на научно обоснованной методологии государственного администрирования, для этого были сформированы отраслевые стратегии, Стратегия «Казахстан-2050» и другие программы, направленные на согласованное взаимодействие хозяйствующих субъектов и государственных структур.

Основной проблемой современной экономической ситуации является недостаточная конкурентоспособность продукции отечественного промышленного производства на мировом рынке. Развитие всех форм предпринимательства и его интегрированных структур должно способствовать росту конкурентоспособности казахстанской экономики. Поэтому исследование опыта и поиск эффективных форм институционального обеспечения является приоритетной задачей государственных и международных институтов развития.

Повышение эффективности национальной инновационной системы также является приоритетной задачей, которая очень тесно связана с институциональной поддержкой предпринимательской среды. Это было отмечено Президентом Республики Казахстан Н.А.Назарбаевым в стратегии «Казахстан-2050» [1]. Однако слабая инновационная активность отечественных предприятий тормозит решение столь значимой задачи. Мировой опыт показывает, что функционирование малых и средних предприятий вносит существенный вклад в повышение инновационности экономики. Формирование институтов развития инновационного предпринимательства (АО «Национальное агентство по технологическому развитию», АО «Фонд поддержки предпринимательства «Даму» и др.) должно способствовать экономическому росту и устойчивому развитию бизнеса в стране.

Институциональная трансформация должна затронуть и социальную сферу казахстанской экономики, поскольку бизнес по своей природе выполняет социальную функцию, особенно востребованную в настоящее время, когда возника-

ет необходимость корпоративной социальной ответственности в решении проблем общества, на которые у государства нет необходимых и достаточных ресурсов. Кроме того, бизнес должен стать семейной традицией, передаваемой из поколения в поколение.

Решение всего комплекса вопросов по созданию новой модели бизнеса, основанной на инновациях, требует совершенствования механизмов институционального управления предпринимательским сектором.

Государственная политика в Республике Казахстан в отношении частного предпринимательства нацелена на формирование среднего класса, путем развития малого предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью.

Для достижения поставленной цели, как одним из этапов реализации стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, предусматривается решение задачи развития инфраструктуры предпринимательства.

Инфраструктура поддержки предпринимательства представляет собой комплекс организаций, обеспечивающих благоприятные условия создания, функционирования и развития частной предпринимательской деятельности.

В Республике Казахстан к подобным организациям можно отнести:

- государственные и созданные по инициативе государства организации;
- неправительственные организации;
- коммерческие организации.

В зависимости от функциональной направленности структура институтов инфраструктуры определяется следующим образом:

- государственная поддержка и содействие на этапах становления, функционирования и развития бизнеса;
- финансовая поддержка;
- информационно-аналитическая поддержка;
- поддержка в области образования и повышения квалификации кадров;
- материально-техническая поддержка.

Сопоставление организационной и функциональной структур позволяет составить матрицу участия институтов инфраструктуры в процессе развития предпринимательства в Казахстане.

Все без исключения организации содействия развитию предпринимательства имеют свои достоинства и недостатки, обусловленные влиянием различных факторов. При принятии решений по отношению к предпринимателям в одних мотивацией выступают общественные цели, у руководства других могут находиться люди, заинтересованные в удовлетворении собственных интересов.

Государственные компании, специально созданные для развития и поддержки предпринимательства:

1. АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий». Основная цель Центра состоит в повышении конкурентоспособности отраслей реального сектора экономики Казахстана путем организации трансферта новых технологий, а также активизации инновационной деятельности в республике;

2. АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта «Kaznex» оказывает информационно-аналитическую поддержку Правительству в области

формирования государственной политики, в том числе и по развитию предпринимательства;

3. АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» - содействие качественному развитию малого и среднего бизнеса, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг;

4. АО «Национальный инновационный фонд» оказывает финансовую поддержку инновационных предпринимательских инициатив путем привлечения инвестиций и финансирования проектов;

5. АО «Инвестиционный Фонд Казахстана» - финансовая поддержка путем инвестирования в уставный капитал предприятий, производящих углубленную переработку сырья и материалов, с использованием современных и передовых технологий;

6. АО «Банк развития Казахстана» - финансовая поддержка;

7. Технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны – материально-техническая поддержка предпринимательства на этапе его становления и развития.

Каждая созданная государством организация имеет специфические цели.

Согласно глобальному рейтингу Казахстан входит в группу стран с самыми благоприятными условиями для ведения бизнеса, заняв 49-е место среди 185 стран.

Малый и средний бизнес должен развиваться вокруг новых инновационных предприятий. Такой процесс возможен при наличии предпринимательских структур, основанных на партнерстве.

Таким образом, основным направлением государственной поддержки бизнеса должно стать создание гибкого механизма, опирающегося на весь спектр возможных рыночных инструментов, которые широко применяются в странах с развитой экономикой.

Библиографический список

1. Послание Главы государства Н.Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан – 2050», декабрь 2012 г.

2. Мухамеджанов Б. А., Исенов М. А. Малый бизнес требует уважения //Казахстан: Экономика и жизнь. – 2012. — №2. – С.10.

ББК 65.9

РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНОК ПРОДУКЦИИ, СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

С.А. Войнаш

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Рассмотрены работы по созданию комплекса транспортно-погрузочно-технологических машин на базе малогабаритного колесного автотрактора для механизации работ при малых формах хозяйствования.

Очевидно, что устойчивое будущее России немыслимо без развитого сельского хозяйства. События последнего времени, особенно “война санкций”, наглядно показали необходимость снижения зависимости России от поставок продовольствия из-за рубежа за счет ускоренного импортозамещения. Обладая значительными земельными и трудовыми ресурсами, Россия может резко поднять объемы сельскохозяйственного производства.

Анализ данных Росстата показывает, что в современной России производство важнейших видов сельхозпродукции в значительной степени сосредоточено в малых формах хозяйствования, представленных крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (КФХ) и личными подсобными хозяйствами (ЛПХ) населения, которыми производится 10,2% (КФХ) и 41,1% (ЛПХ) от общего объема сельхозпродукции. По некоторым видам продукции ЛПХ являются лидерами среди других категорий хозяйств, например, по картофелю – 82,3%, овощам – 69,4, плодам и ягодам – 76,2, молоку – 48,3, шерсти – 50,2 и меду – 93,5% [1]. При этом уровень механизации основных производственных процессов в КФХ и ЛПХ крайне низок, что во многом определяется практическим отсутствием рынка дешевых технических средств для хозяйств малых форм. Предлагаемые сейчас российскому потребителю транспортно-технологические машины, как правило, зарубежного производства, являются высокопроизводительными однооперационными машинами, которые экономически целесообразны при посевных площадях в несколько десятков гектаров. В то же время для 15,6 миллионов российских ЛПХ характерны совсем другие масштабы: средний размер наличных угодий 0,44 га, посевная площадь под картофель и овощи 0,11 га.

По мнению автора, актуальным является создание технических предпосылок для устойчивого развития КФХ и ЛПХ Российской Федерации.

Техника для КФХ и ЛПХ должна быть многофункциональной за счет заложенных в конструкции возможностей для ее адаптации под различные виды работ. Наилучшим образом этому требованию отвечает малогабаритный колесный двухосный автотрактор ЭМ-0,6, созданный в Рубцовском индустриальном институте (филиале) ФГБОУ ВПО “Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова” (РИИ АлтГТУ). Разработка относительно дешевого комплекса унифицированных устройств самопогрузки-разгрузки (УСПР) к автотрактору, позволяющая практически приступить к механизации производственных процессов при малых формах хозяйствования и сокращению масштабов применения ручного труда, является безусловно актуальной.

За последние годы по системам автотрактора и УСПР при непосредственном участии автора было предложено более 20 схемных технических решений, значительная часть из которых имеет мировую новизну, что подтверждается полученными патентами РФ. За 2009...2014 годы автором получены 9 патентов РФ на изобретения (№№ 2441794, 2449902, 2469883, 2484612, 2484987, 2486076, 2490147, 2536613, 2537047) и 6 патентов РФ на полезные модели (№№ 84336, 103332, 111071, 111072, 134156, 134859). Работа по патентной защите схемных решений продолжается.

В РИИ АлтГТУ проводятся теоретические и экспериментальные исследования многофункционального комплекса УСПР к малогабаритному колесному двухосному автотрактору, с которыми ознакомлено научное сообщество [2...14]. Полученные и ожидаемые результаты работы кратко могут быть представлены следующим образом:

- создание предпосылок к резкому повышению уровня механизации и ликвидации ручного труда в сельском хозяйстве;
- обеспечение экономии энергоресурсов;
- повышение экологичности техники и выполняемых технологических процессов;
- предложения по обновлению номенклатуры технических средств сельскохозяйственного назначения, выпускаемых отечественным производителем;
- обеспечение высокого технического уровня машин;
- защита приоритета России в разработке новых схемных решений по малогабаритной технике путем оформления патентов на предполагаемые изобретения и полезные модели способствует повышению конкурентоспособности отечественных машин, что является особенно актуальным в условиях вступления России в ВТО.

Разрабатываемый комплекс транспортно-погрузочно-технологических машин обеспечит круглогодичную загрузку базового малогабаритного автотрактора, а широкая поузловая унификация предложенных машин резко снижает эксплуатационные издержки, что удовлетворяет требованиям экономически слабых КФХ и ЛПХ.

По мнению автора, учитывая достаточно высокий технический уровень проводимой работы, есть смысл передать ее результаты в распоряжение организаций, занимающихся исследовательскими и опытно-конструкторскими работами по малогабаритной технике для КФХ и ЛПХ, что позволит сократить время на поисковые работы и будет способствовать ускорению перехода к развешиванию серийного производства необходимых селу технических средств.

Сегодня в России около 250 тысяч КФХ. Принимая, что до 5% этих хозяйств заинтересованы в приобретении предлагаемого проектного продукта при средней цене автотрактора с комплексом устройств 0,5 млн. рублей, можно получить, что предполагаемый рынок сбыта – 10...12 тыс. машин, емкость рынка составляет не менее 5 млрд. рублей.

В целом, реализация результатов выполняемых в РИИ АлтГТУ исследований будет способствовать созданию технических предпосылок для устойчивого развития КФХ и ЛПХ Российской Федерации.

Библиографический список

1. Максимова С.А. Личное подсобное хозяйство как фактор обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства страны // Вестник Алтайского аграрного университета. – 2015. – № 1(123). – С.171-175.
2. Войнаш С.А., Войнаш А.С. Транспортно-технологическая машина для внесения органических удобрений // Тракторы и сельхозмашины. – 2011. – № 12. – С. 12-14.

3. Войнаш С.А., Войнаш А.С. Анализ концептуальных подходов к решению проблемы механизации работ в крестьянских (фермерских) хозяйствах // Тракторы и сельхозмашины. – 2012. – № 3. – С.51-55.
4. Войнаш С.А., Войнаш А.С., Жарикова Т.А. Пахотный агрегат на базе малогабаритного автотрактора // Тракторы и сельхозмашины. – 2012. – № 8. – С.15-16.
5. Войнаш С.А., Войнаш А.С. Особенности проектирования колесного малогабаритного трелевочного трактора // Тракторы и сельхозмашины. – 2012. – № 11. – С.21-23.
6. Войнаш С.А., Войнаш А.С., Жарикова Т.А. Технологическое использование автотрактора на передачах заднего хода / Материалы X юбилейной Всероссийской научно-технической конференции «Проблемы и достижения автотранспортного комплекса» // Леса России и хозяйство в них – № 1–2 (42–43), 2012. – С.26-27.
7. Войнаш С.А. Особенности решения проблемы механизации работ при малых формах хозяйствования в лесостепных районах России // Технология колесных и гусеничных машин – Technology of Wheeled and Tracked Machines. – 2013. – № 1. – С.18-21.
8. Войнаш С.А. Малотоннажный грузовой автомобиль для подсобных хозяйств населения / Международная научно-техническая конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Инновация – вектор для молодежи» // Известия Кыргызского государственного технического университета им.И. Раззакова. – 2014. – № 31. – С. 126-129.
9. Войнаш С.А. Анализ эксплуатационных нагрузок малогабаритного трелевочного трактора / Международная научно-техническая конференция «Наука, образование, инновации: приоритетные направления развития» // Известия Кыргызского государственного технического университета им.И. Раззакова. – 2014. – № 32. – С. 93-96.
10. Войнаш С.А., Войнаш А.С., Демидов А.С. Повышение проходимости и маневренности фермерского малотоннажного грузовика // Транспорт Урала. – 2014. – № 3 (42). – С.86-89.
11. Войнаш С.А., Войнаш А.С., Жарикова Т.А. Комплексная механизация при малых формах хозяйствования / Техническое и кадровое обеспечение инновационных технологий в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции. Минск, 23-24 октября 2014 г. В 2 ч. Ч. 1 / редкол.: И.Н.Шило [и др.]. – Минск: БГАТУ, 2014. – С.106-108.
12. Войнаш С.А. Лабораторные исследования «поезда» вспомогательных грузовых тележек / Инженерные исследования и достижения – основа инновационного развития: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции 27-28 ноября 2014 г. – Рубцовск, 2014. – С.231-234.
13. Войнаш С.А., Войнаш А.С., Жарикова Т.А. Механизация работ при малых формах хозяйствования // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика: сборник научных трудов по материалам международной научно-технической конференции «Техника и технологии – мост в бу-

дущее», 10-12 декабря 2014 г. – Воронеж: ВГЛТА, 2014. – № 5, ч.3 (10-3). – С. 206-210.

14. Войнаш А.С., Войнаш С.А. Тягово-динамический расчет малогабаритного колесного автотрактора // Вестник КрасГАУ. – 2015. – № 1. – С.71–75.

ББК 65.292

КЛАСТЕР И ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Е.В. Дирша

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Часто кластер отождествляют с такими близкими категориями, как сеть фирм, техно - парк, наукоград, индустриальный парк, сектор, комплекс. Между кластером и перечисленными структурами имеется много общего. Для кластера присущи и специфические признаки, которые выделяют кластер из этой группы. Несмотря на различия подходов на саму природу кластеров, их эволюцию и генезис, логистическая сущность кластера, тем не менее, очевидна. Зачастую логистические связи подталкивают исследователей-экономистов к идее кластера [1].

Магомедов А.М. отмечает, что характеристики кластера и макрологистической системы почти совпадают. Любой кластер можно рассматривать как макрологистическую систему, но не любая логистическая система является кластером. Макрологистическая система образуется на основе двух и более микрологистических систем или других участников логистического процесса, расположенных на территории одного или нескольких регионов с целью получения прибыли и/или решения социально-экономических, экологических и других задач, оптимизируя потоковые процессы на основе системного подхода [2].

Контрактные отношения между предприятиями составляют основу неформальных логистических институциональных отношений. Постоянное повторение такого рода неформальных отношений стимулирует принятие формальных правил взаимоотношений между участниками логистической цепи [3].

Магомедов А.М. отмечает также, что кластер отличается от макрологистической системы тем, что участники макрологистической системы сотрудничают для достижения синергетического эффекта от применения системного подхода в управлении потоковыми процессами в экономической системе. В кластере, в первую очередь, конкуренция между его участниками является движущей силой повышения конкурентоспособности кластера и соответственно региона. Это не означает, что логистическая система не подвергается конкурентному давлению со стороны. Логистическая система должна соответствовать вызовам внешней среды. Если какой-либо элемент системы не соответствует задачам системы в целом, происходит его замена из внешней среды другим элементом. При отсутствии такой замены логистическая система меняется полностью. Таким образом, если в кластере движущими силами являются вначале конкуренция, а затем кооперация, то в макрологистической системе – кооперация и после конкуренция. В результате чего логистическая структура является более устойчивой, нежели кластерная структура. Акцент на конкуренции в кла-

стерах сказывается и на характере взаимосвязей между участниками. Связи в логистических системах более консервативны, чем в кластерах. Они строго детерминированы выполняемыми функциями участниками системы – звеньями логистической цепи. Конкуренция требует и определенной «критической массы» участников кластера. В то время как для логистической системы нет такой регламентации. Инновационная активность подпитывает конкурентные силы. Поэтому инновационная активность становится обязательным признаком кластерных структур. В логистических системах для устойчивого развития также приветствуются инновации. Но, если нет критического внешнего давления, логистическая система не прибегает к инновациям. В то же время, если логистическая система своевременно не внедрит инновацию, система может и разрушиться. Кооперация участников кластера в принципе является их логистической интеграцией. Кластер, как логистическая система, объединяет всех участников логистической цепи на пути создания стоимости, начиная с поставщиков сырья и материалов, кончая сбытом готовой продукции конечным потребителям. При этом в своей деятельности кластер решает задачи оптимизации потоковых процессов и повышения эффективности за счет синергии не отдельного участника, а системы в целом. Таким образом, потенциалом экономического роста кластерных структур наряду с конкуренцией выступает логистика. Кластеризация региона, по сути, означает и его логистизацию [4].

Библиографический список

1. Астахова О. К вопросу о логистике агропромышленного кластера // Логистика. 2011. № 8. С. 39-42.
2. Магомедов А.М. Управлению региональной экономикой - логистический подход // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 48 (12). С. 106.
3. Магомедов А.М. Институциональная среда как фактор развития региональной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 53 (5). С. 50.
4. Магомедов А.М. Логистика кластерных структур региональной экономики [Электронный ресурс] - Электрон. дан.- Режим доступа: <http://www.science-education.ru/pdf/2014/4/125.pdf>, свободный.- Загл. с экрана.

УДК 334.746.4.001.895 (574)

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ

МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА РК

С.К. Жумашибекова, С.Т. Омарбаева, Е.Б. Абеуханова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40 до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что прави-

тельства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора [1].

Малое инновационное предприятие – это предприятие, у которого доля продукции старше трех лет в общем объеме выпускаемой продукции составляет не более 10%. Несмотря на то, что в инновационной сфере работает лишь около 6% от общего числа работающих в малом предпринимательстве, эту область развития малого бизнеса можно поставить по значимости для развития экономики на одно из первых мест.

Эффективность малых предприятий обеспечивается за счет их мобильности и гибкости, готовности идти на риск, лучшей координацией действий, оперативного принятия решений, более низких издержек производства.

Можно отметить следующие особенности малого предпринимательства в инновационной сфере.

1. Углубление специализации научных разработок. Во многих случаях небольшие фирмы могут конкурировать с крупными концернами, работая лишь в узкоспециализированном направлении.

2. Ориентация на продуктовые инновации и оказание услуг в инновационной сфере. Объяснить это можно тем, что для малых компаний не характерно крупносерийное, массовое производство. Продукты производятся сравнительно небольшими партиями, а иногда и в единичном экземпляре.

3. Зависимость степени интенсивности инновационной деятельности от отрасли, в которой действуют малые предприятия [1].

Малый инновационный бизнес в инновационном процессе выполняет консолидирующую функцию, взаимодействуя не только с крупными корпорациями, но и научным сектором (университетами, академическими институтами, государственными лабораториями и т.д.). Именно создание малых фирм позволяет реализовать определенный объем новых знаний, возникающих в научно-исследовательских учреждениях [2].

Основным двигателем индустриально-инновационного развития является частный сектор, а государство выступает катализатором и инициатором в вопросах повышения конкурентоспособности экономики и способствует созданию и модернизации малых и средних предприятий, вовлекая их в инновационный процессы.

Преимущества малых и средних предприятий в области нововведений:

- быстрая адаптация к изменяющимся внешним условиям хозяйственной деятельности;

- гибкость управления процессом производства, достигающаяся за счет минимизации формальных критериев оценки и упрощением различного рода процедур;

- гибкость внутренних коммуникаций;

- узкая специализация научных поисков и разработка небольшого круга творческих идей [3].

Возникновение и развитие инновационного предпринимательства в сфере малого бизнеса вызвано рядом социально-экономических факторов:

1) ограниченность крупных корпораций в сфере разработки и освоения инноваций (бюрократия, особенности организационной структуры, значительный рост затрат и др.);

2) возникновение новейших наукоемких секторов экономики, где способен оперировать малый бизнес и существует возможность получения высоких прибылей;

3) способность малого бизнеса к осуществлению инновационной деятельности на необходимом уровне на основе использования передовых достижений НТП и склонность к использованию таких достижений;

4) повышение требований к гибкости, ликвидности, мобильности бизнеса;

5) комплексная государственная поддержка с целью ускорения инновационного процесса, увеличения занятости;

6) сегментация потребительского спроса на высокотехнологическую продукцию (индивидуализация запросов потребителей) [4].

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что главным финансовым инструментом инновационной политики в МСБ является использование средств государственного бюджета, хотя косвенный инструмент государственной поддержки НИОКР через налоговое стимулирование также имеет большое значение.

Таким образом, ведущая роль государства в становлении инновационного процесса должна проявляться не только в прямом его финансировании, но и налоговом стимулировании высокотехнологичных форм бизнеса. А также в поощрении инвестиций в наукоемкие производства.

Опыт развитых зарубежных стран показывает, что роль малого инновационного бизнеса определяется такими важными аспектами, как вклад в производство ВВП, влияние на структуру экономики, создание конкурентной среды, рост платежеспособного спроса, развитии научно-технического прогресса, а также в решении социальных и политических проблем.

Казахстан перенимает успешный опыт развитых стран, ведь совершенствование механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса находится в постоянном центре внимания Главы государства и Правительства страны [6].

Новое качество роста должно обеспечиваться переходом на инновационное содержание развития. В этой связи Президент РК Н.А. Назарбаев заострил внимание на правильном понимании инновации. Это – новая технология, которая ощутимо улучшит качество жизни населения и снизит цену доступа к этому качеству по сравнению с той старой технологией, которая была.

Развитие, поддержка и защита МСБ, а также инновационного развития очень хорошо отражены в ежегодных посланиях Главы государства РК народу Казахстана, Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития 2010-2014г. Программе «Дорожная карта бизнеса 2020», «Концепции развития инновационной деятельности до 2020 года». К 2015 году должна полноценно функционировать Национальная инновационная система, а к 2020 году - она уже должна давать результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране» [3].

Ключевая функция государства в условиях рыночных отношений – защита свободы личности, собственности и предпринимательства, которое по сути своей также является инновацией. Активно действуя в инновационной и научной сфере, государство должно формировать и приоритеты в этой области.

Особую роль в дальнейшей развитии малого инновационного бизнеса в Казахстане сыграет международная выставка EXPO 2017, которая пройдет в Астане. Новый серьезный импульс к развитию получит малый и средний бизнес. Ожидается высокая активность в развитии определенных направлений: внедрение инноваций в государственном секторе, формирование инновационной среды, повышение эффективности науки, развитие эффективной системы коммерциализации технологий, стимулирование инновационной активности бизнеса, построение региональных инновационных систем, развитие инновационной инфраструктуры и международная интеграция для развития инноваций [3].

Таким образом, малый и средний бизнес выступает основой стабильности современного гражданского общества, и от его развития будет зависеть благосостояние всех казахстанцев. МСБ не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В нынешней непростой ситуации именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

Библиографический список

1. Малый и средний бизнес. Двое с ложкой, не считая банкиров. Редакционный обзор. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN. 2008. №5/6.
2. Отчет по выработке предложений по стимулированию инноваций и технологий, в том числе по вопросам венчурного финансирования инновационных проектов в рамках совершенствования действующего законодательства Республики Казахстан. АО «Национальный инновационный фонд» Центр аналитического сопровождения инновационных процессов, 2011. 7-13 с.
3. Международный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Аналитические материалы. [Электронный ресурс] http://www.dkb2020.kz/ru/materials/883886_1284298804_Report_Business_Development_2010-6.pdf
4. Интернет-ресурс: http://www.keden.kz/ru/bussines_kz.php
5. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана 14 декабря 2012 г. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РК: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С.К. Жумашбекова, С.Т. Омарбаева, Е.Б. Абеуханова
Государственный университет имени Шакарима города Семей

Во всём мире продовольственная безопасность выступает основой национальной безопасности и важным направлением развития аграрного сектора экономики. Без собственного продовольствия все остальные составляющие национальной безопасности утрачивают свою значимость.

В литературе приводятся различные определения продовольственной безопасности.

З.Х. Жанбекова не ограничивается удовлетворением потребности в продовольствии основной части населения страны. Она считает, что «...продовольственная безопасность - это категория, выражающая отношения между государством и населением по поводу формирования условий для удовлетворения потребностей всех граждан в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами» [4].

Л. А. Бимендиева дает следующее определение: «Под *продовольственной безопасностью* мы подразумеваем систему экономических, организационных, технологических, социальных и экологических факторов, направленных на стабильное функционирование агропромышленного комплекса с целью удовлетворения спроса населения на разнообразные и качественные продукты питания, создания требуемых страховых запасов и экспорта излишков продукции» [4].

ООН и казахстанское законодательство определяет продовольственную безопасность как «состояние экономики, в том числе агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечивать права и потребности населения в продуктах питания и питьевой воде в количестве и качестве, предусмотренном физиологическими нормами потребления, достаточных для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства народонаселения». Являясь составной частью национальной безопасности страны, обеспечение продовольственной безопасности во многом зависит от развития агропромышленного комплекса (АПК) страны. Существующая неопределенность мировых цен на сырье и нефть, что является ключевым для сырьевой направленности казахстанской экономики, еще одна причина ответственного отношения государства к развитию АПК.

Согласно нормативам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), продовольственная безопасность страны обеспечивается в том случае, если в ней производится порядка 80% потребляемого продовольствия, или же в том случае, когда страна специализируется на производстве того или иного вида продовольствия, экспорт которого позволяет ей получать положительное сальдо внешнеторгового баланса по продовольствию, то есть объемы мировой торговли в существенной степени зависят от реализации данного товара и страна может влиять на мировой рынок [4].

Продовольственная безопасность считается обеспеченной, если кроме производства необходимого количества продовольствия осуществляется его дополнительный выпуск в объеме'восполняемого страхового запаса на уровне развитых стран мира (20%). В случае когда определенные виды продовольствия не выпускаются в стране или их производство ограничено, продовольственную безопасность в них обеспечивают закупкой в других странах. При этом важно не допустить возникновения продовольственной, политической или иной зависимости от стран-экспортеров в части недостающего продовольствия [4].

К национальным интересам государства в продовольственной сфере можно отнести:

- *обеспечение необходимого уровня собственного производства продуктов питания;*

- *обновление и пополнение государственного продовольственного резерва независимо от воздействия внешних и внутренних негативных факторов;*

- *обеспечение соответствия качества производимых и реализуемых продуктов питания стандартам качества и безопасности пищевых продуктов;*

- *обеспечение необходимого прожиточного минимума, достойного уровня и высокого качества здоровой жизни населения;*

- *формирование эффективной системы управления аграрным сектором экономики, сохранение достигнутого объема и расширение производства конкурентоспособной продовольственной продукции с ориентацией на экспорт;*

- *обеспечение единой научно-технической политики в продовольственном комплексе;*

- *укрепление материально-технической базы сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности;*

- *осуществление государственного контроля рынка продовольствия, в том числе - учета и контроля над производством, внешними и внутренними поставками, запасами продуктов питания;*

- *создание экономических и правовых условий, исключающих рост теневого сектора экономики АПК;*

- *обоснованную степень государственного регулирования, отвечающую критериям эффективности и социальной направленности развития АПК.*

Цель обеспечения продовольственной безопасности - обеспечение физической и экономической доступностью жизненно важными и необходимыми продуктами питания всех слоев населения.

Под экономической доступностью продовольствия понимают уровень доходов независимо от социального статуса и места жительства гражданина, который позволяет приобретать продукты питания, по крайней мере, на минимальном уровне потребления.

Согласно информации Агентства РК по статистике, величина прожиточного минимума (ПМ) в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в мае 2014

года по сравнению с предыдущим месяцем увеличилась на 0,2%, тогда как в мае 2013 года - на 1,1%. В структуре величины прожиточного минимума в январе 2015 расходы граждан РК на приобретение социально значимых продуктов питания были распределены:

- мясная и рыбная продукция – 22,2%;
- овощи и фрукты – 10,7%;
- масло, яйца и молочная продукция – 16,9%;
- крупяные изделия, хлебопродукты – 8%;
- специи, сахар и чай – 2,2%.

По информации Агентства РК по статистике, минимальный размер заработной платы и прожиточного минимума для исчисления размеров базовых социальных выплат в текущем году составляет 21 364 тенге (в 2014 - 19 966 тенге), размер государственной базовой пенсионной выплаты - 11 182 тенге (с 1 января 2014 года - 9 983 тенге, с 1 апреля 2014 года - 10 450 тенге); минимальный размер пенсии - 23 692 тенге (с 1 января 2014 года - 20 782 тенге, с 1 апреля 2014 года - 21 736 тенге).

Согласно методике казахстанского эксперта, уровень экономической доступности продовольствия для малообеспеченных пенсионеров составил 70,8%.

Особое значение вопросам продовольственной безопасности государства как политико-экономической категории, влияющей на внутреннюю и внешнюю безопасность страны, уделяется в казахстанском законодательстве. В целях регулирования продовольственной безопасности в Республике Казахстан были приняты следующие нормативно-правовые акты.

1. Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности в Республике Казахстан».

2. Закон Республики Казахстан «О зерне».

3. Закон Республики Казахстан «О техническом регулировании».

4. Закон Республики Казахстан «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров».

5. Закон Республики Казахстан «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» и другие.

Обеспечение продовольственной безопасности достигается посредством разработки и осуществления экономических, организационных и иных мер, направленных на предупреждение продовольственных кризисов, удовлетворение потребностей населения в жизненно важных продуктах на уровне физиологических норм питания. Формирование политики, обеспечивающей приемлемую степень продовольственной безопасности, должно основываться на взаимосвязи теоретических и методологических положений, а ее реализация должна быть направлена на оказание помощи товаропроизводителю через создание необходимых для работы социально-экономических условий. При решении проблемы обеспечения национальной продовольственной безопасности серьезного внимания заслуживают вопросы самообеспечения страны основными видами продуктов питания.

Самообеспечение продовольствием означает удовлетворение потребности в нем прежде всего путем внутренних поставок при минимальной зависимости от внешней торговли. Для достижения самообеспеченности, характеризующей уровень физической доступности продовольствия, необходимо осуществлять производство качественной продукции в объемах, позволяющих удовлетворить потребность населения в ней на пороговом уровне по ценам, гарантирующим доступность большинства продуктов для всех социальных групп населения на всей территории республики.

Что касается главной для Казахстана экспортной культуры (зерно), то ею республика была самообеспечена в 1990 году (170,2 %), 1992 году (175,1%), 1993 году (127,5%), 1994 году (101%), 2001 году (107,2%), 2002 году (107,6 %) , 2006 году (106,6 %), 2007 году (130,0 %), 2008 году (105,8%) , 2009 году (130,8%), 2010 году (128,5%), 2011 году (135,7%) и 2012 году (125,7%). В остальные годы указанного периода самообеспеченность Казахстана зерном была значительно ниже нормативного уровня, а в 1998 году валовой сбор зерна в расчете на душу населения республики составил лишь 41,2% от нормативного уровня.

Учитывая все вышеперечисленное, можно сделать вывод, что для обеспечения продовольственной безопасности страны необходимо:

- Производство отечественными производителями около 80% всего объема продовольствия, т.е. самообеспеченность страны основными видами продуктов питания.
- Использование мер для социальной защиты и помощи малоимущим и уязвимым слоям населения для приобретения необходимых для нормальной жизнедеятельности продуктов питания, т.е. с необходимым уровнем калорийности, что составляет 2956 ккал в сутки [1].
- Содействовать продаже основных видов продуктов питания по доступным ценам и недопускание повышения цен на них.
- Ограничение импорта продовольствия иностранных производителей.
- Увеличение инвестиций в развитие и расширение сельского хозяйства и агропромышленного сектора.

Итак, продовольственная безопасность — неотъемлемая часть экономического благосостояния и основополагающий вектор национальной безопасности любого государства. Следует иметь в виду, что продовольственная безопасность является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов. Таким образом, социально-экономическая система государства имплицитно связана с продовольственной безопасностью, основанной на мобилизации внутренних ресурсов для обеспечения ее гарантий.

Библиографический список

1. Иконников Н.Д. Продовольственная безопасность Казахстана [Электронный ресурс].

2. Кайгородцев А.А. Механизм обеспечения продовольственной безопасности // Eurasianeconomicreview, 2011. – № 4, с. 93-98.

3. Послание президента республики Казахстан Н.Назарбаева «Стратегия Казахстан 2050 г.» от 14.12.12г.

4. Мухтарова К.С. Государственное управление экономической безопасностью в РК. Учебник. –Алматы, 2014.

УДК 338.45

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА НА ТРУД

О.И. Изряднова

Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, г. Москва,

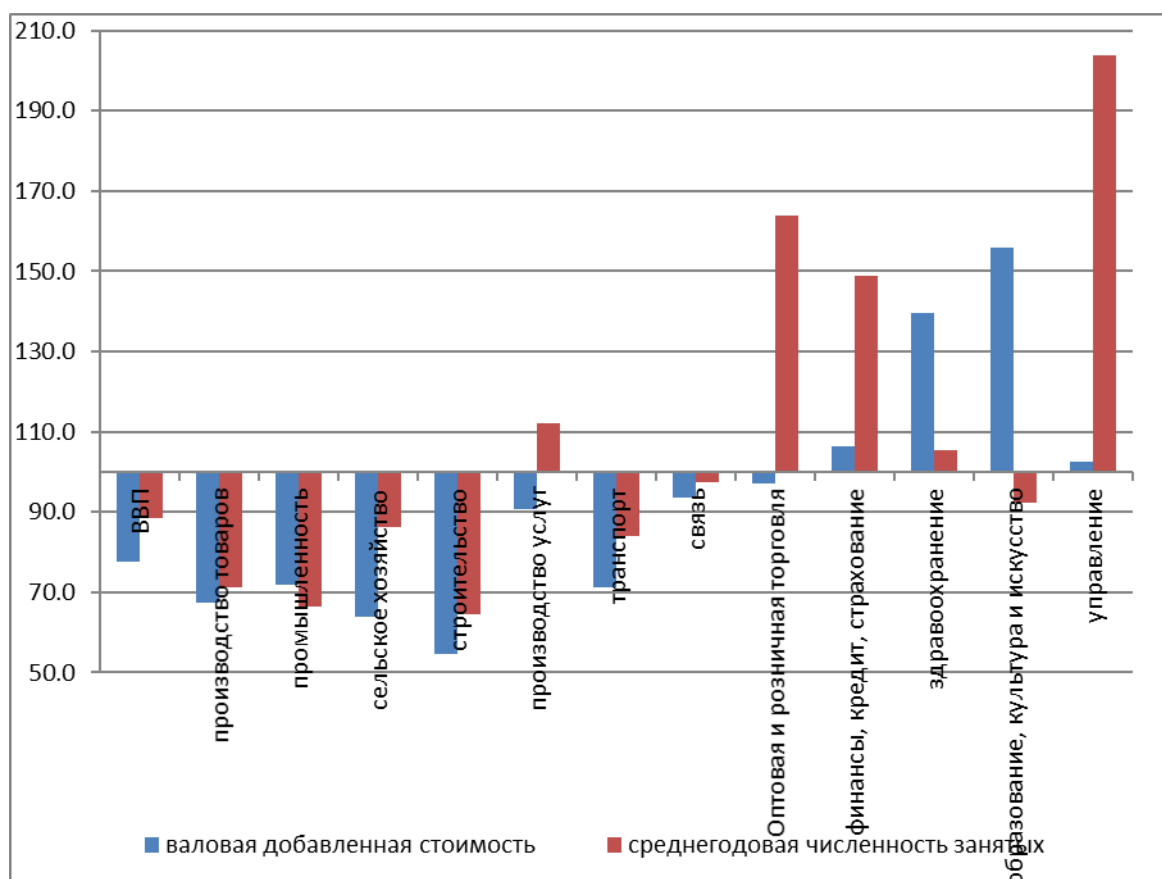
Л.И. Лугачева

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
г. Новосибирск*

Трансформационные сдвиги в период 1992-1998 гг. определили основные тенденции динамики и структуры спроса на рабочую силу в последующие годы. Резкое падение объемов производства усилило межотраслевую, межсекторальную и межрегиональную мобильность рабочей силы. Формирование этой тенденции поддерживалось и усилившейся тенденцией к дифференциации оплаты труда по видам экономической деятельности.

При общей тенденции к сокращению численности занятых в экономике изменение пропорций определялось повышением удельного веса занятых в секторе производства услуг. Если в 1992 г. доля занятых в секторе производства товаров составляла 55,0% и секторе услуг 45,0 % от среднегодовой численности занятых в экономике, то к 1998 г. фиксировалось обратное соотношение. Изменения структуры занятости в этот период определялись уменьшением занятости в промышленности и строительстве в 1998 г. относительно 1992г. г. почти на 1/3 и сельском хозяйстве – более чем на 15% (рис.1). Формирование принципиально нового для российской экономики сектора услуг сопровождалось созданием дополнительных рабочих мест и привлечением рабочей силы. Увеличение численности занятых в секторе услуг за период 1992-1998 гг. более чем на 10% смягчало ситуацию на рынке труда и стало фактором, сдерживающим рост безработицы. Наиболее высокие темпы прироста занятости в этот период фиксировались в государственном управлении, финансово-кредитном секторе, оптовой и розничной торговле, что корреспондировало с основными тенденциями изменения структуры ВВП.

После кризиса 2008 г. восстановительный рост экономики характеризовался ростом спроса на рабочую силу, снижением общей безработицы и повышением мобильности рабочей силы по видам экономической деятельности под влиянием усиления дифференциации оплаты труда.



Источник: Российский статистический ежегодник. 2001: Стат. сб./ Госкомстат России. - М., 2001 с.141.; Национальные счета России в 1994-2001 годах: Стат. сб./ Госкомстат России. - М., 2001 с.46-47.

Рис.1. Динамика валовой добавленной стоимости и среднегодовой численности занятых по секторам и отраслям экономики в 1998 г., в % к 1992 г.

В 1999-2008 гг. среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве сократилась почти на 1/4, что было обусловлено сокращением вклада этого вида деятельности в динамику и структуру ВВП. Основными видами деятельности трудоустройства этой категории трудоспособного населения с учетом особенностей образовательного уровня и навыков традиционно оставались такие виды деятельности, как строительство и торговля, привлекательность которых определялась, в частности, и уровнем заработной платы в 2,7-1,6 раза, соответственно, превышающим оплату труда в сельском хозяйстве, а также растущим спросом на рабочую силу в связи с динамичным ростом строительно-инвестиционного комплекса и розничной торговли. В промышленности восстановление роста производства сопровождалось реструктуризацией занятости, сокращением затрат на рабочую силу и поиском резервов повышения производительности труда. Учитывая, что в промышленности примерно 1/5 занятых имела высшее образование, это открывало расширенные возможности трудоустройства и смены виды занятий. При сокращении занятости в производстве товаров увеличивался спрос на рабочую силу в финансовом секторе и секторе государственного управления. Несмотря на относительно низкий уровень оплаты труда в бюджетном секторе, это не приводило к сокращению численности

занятых в нем, что, по-видимому, находит объяснение в сохранении неденежных стимулов для работы. Позитивной тенденцией в этот период стало повышение численности занятых в образовании и здравоохранении, которое поддерживалось крайне слабым ростом заработной платы.

Несмотря на рост финансовых результатов деятельности, рентабельности производства в 1999-2008 гг. существенных изменений в соотношении оплаты труда по видам деятельности по сравнению с предыдущим семилетним периодом не фиксировалось (табл. 1).

Таблица 1

Среднегодовые темпы изменения численности занятых в экономике и номинальной заработной платы по видам экономической деятельности в 1999-2013 гг.

Показатель	Среднегодовые темпы				Отношение номинальной заработной платы к среднероссийскому уровню, в %		
	Численность занятых		Номинальная заработная плата				
	1999-2008	2008-2013	1999-2008	2008-2013	1999	2008	2013
Всего по экономике	100,7	99,8	129,2	111,5	100,0	100	100
Производство товаров	98,9	99,1					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	96,3	99,1	130,9	113,2	44,3	49,0	52,8
Рыболовство, рыбоводство	100,4	99,6	127,2	110,7	128,0	112,8	108,9
Добыча полезных ископаемых	99,2	100,6	124,0	110,3	267,2	192,1	181,8
Обрабатывающие производства	98,8	97,9	127,0	111,0	106,4	92,8	90,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,0	100,5	125,2	111,1	142,0	110,2	108,2
Строительство	103,0	100,9	127,6	108,3	118,7	107,4	93,0
Предоставление услуг	102,0	100,3					
Оптовая и розничная торговля	104,0	100,6	132,4	109,2	71,3	86,3	77,8
Транспорт и связь	100,9	99,9	126,2	110,7	144,8	120,1	116,1
Финансовая деятельность	107,0	102,9	129,7	108,6	235,3	242,2	212,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	101,7	102,5	131,0	109,7	110,5	123,0	113,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	102,3	99,9	129,4	113,6	122,0	123,4	135,8
Образование	100,0	98,6	131,8	115,7	55,8	65,5	78,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100,7	99,4	133,0	113,4	60,0	75,5	82,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	101,6	99,2	131,1	112,8	69,6	78,3	83,0

Источник: Социально-экономическое положение России январь 2014 г. : Стат. сб./ Росстат.- М., 2014, с.266-267, 286; Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб./ Росстат.- М., 2013, с.117,150.

Особенность посткризисного развития 2009-2013 гг. определялась сдержанным ростом номинальной заработной платы в основных видах деятельности по производству товаров и рыночных услуг при ускорении оплаты труда в

бюджетном секторе. Ослабление промышленного роста сопровождалось уменьшением занятых в обрабатывающем производстве, что усиливалось тенденцией к увеличению разрыва в заработной плате относительно добывающего производства, производства и распределения электроэнергии газа и воды, строительства и транспорта.

Обрабатывающее производство демонстрировало сохранение тенденции к реструктуризации занятости за счет сокращения малопродуктивных рабочих мест. Среднегодовой темп сокращения занятых в обрабатывающем производстве в 2009-2013 гг. составил 2,1% при показателе 1,2% в период 1999-2008 гг. При существенных различиях макроэкономических условий производительность труда в обрабатывающем производстве роста темпами, вдвое превышающими среднероссийский уровень. При этом следует отметить, что позитивной тенденцией в 2009-2013 гг. стало сближение темпов роста заработной платы и динамики производительности труда. Если в 1999-2008 гг. при среднегодовом темпе прироста производительности труда росте 6,7% реальная заработная плата увеличивалась на 12,2% , то в 2009-2013 гг. эти показатели составили соответственно, 2,6% и 3,5%.

Фактором, влияющим одновременно и на тенденции в занятости, и на экономическое развитие, является системное преобразование производственных систем и рынков труда в направлении создания экономики, основанной на знаниях. С ростом требований, предъявляемых к адаптационным способностям работников, меняется порядок создания рабочих мест.

В целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных доходов граждан Российской Федерации, необходимо создание и модернизация 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. (Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»). При этом следует ожидать, что вновь созданные и модернизированные рабочие места будут иметь более высокую производительность труда, а работники на этих рабочих местах будут получать более высокую заработную плату.

В соответствии с выбранной методологией на основе использования данных по 81 тыс. предприятий, количество высокопроизводительных рабочих мест в 2011 г. оценивается на уровне 17,9 млн. рабочих мест, или 26% от всех имеющихся в экономике мест. В наибольшей степени обеспечены высокопроизводительными рабочими местами добыча полезных ископаемых – 73% всех рабочих мест и рыболовство и рыбоводство – 57% рабочих мест, в наименьшей степени весь сектор услуг – 2- 6% от рабочих мест.

В прогнозе использовались два определения высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ) в зависимости от рассматриваемого сектора экономики.

В качестве основного критерия ВПРМ для большинства секторов использовалась производительность труда, рассчитанная как добавленная стоимость, создаваемая предприятием, на одного сотрудника. Все занятые рабочие места предприятия, производительность труда которого превышает определенный уровень, считаются относящимися к высокопроизводительным рабочим местам. Данный подход соответствует международным методикам расчета произ-

водительности труда и напрямую отражает вклад высокопроизводительных рабочих мест в валовой внутренний продукт.

Значение критерия ВПРМ по производительности труда определялась исходя из среднего уровня производительности труда шести крупнейших мировых экономик (за исключением России) – США, Китая, Японии, Германии, Индии, Бразилии. При использовании паритета покупательской способности (ППС) 2005 г. в 2011 г. средний уровень валового внутреннего продукта в расчете на одно замещенное рабочее место в этих странах составлял 27 тыс. долл. США. В условиях основного варианта прогноза мировой экономики к 2020 г. производительность труда в этих странах достигнет 37 тыс. долл. США в ценах 2011 г. (по паритету покупательной способности). Это означает, что в соответствии с этими критериями ВПРМ находятся на предприятиях, имеющих в 2011 г. добавленной стоимости в расчете на одно замещенное рабочее место на уровне не менее 612 тыс. руб., а к 2020 г. показатель увеличивается до 830 тыс. руб. в ценах 2011 г.

Использование другого критерия предлагается для сектора услуг (медицина, финансовые услуги, образование, государственное управление, коммунальные услуги), так как добавленная стоимость этого сектора формируется на основании затрат и не всегда отражает объективный вклад данных видов деятельности в развитие экономики. Для предприятий этих видов деятельности в качестве критерия наличия ВПРМ использовался уровень заработной платы на одного занятого. В указанных видах экономической деятельности квалификация сотрудников является основным фактором эффективности, а высокая заработная плата позволит привлечь более квалифицированных сотрудников.

Значение критерия высокопроизводительного рабочего места по заработной плате устанавливалось на основе определения среднего класса, данного специалистами Всемирного банка в докладе *Global Economic Prospects 2007*. Всемирный банк определяет принадлежность к глобальному среднему классу человека с годовым доходом от 4 до 17 тыс. долл. США в ценах 2000 г. по паритету покупательной способности при сохранении этого критерия вплоть до 2030 г. С учетом гипотезы о том, что на каждого работающего члена домохозяйства приходится по одному иждивенцу, домохозяйство находится в среднем классе при доходе на занятого в размере 8-34 тыс. долл. в год в ценах 2000 г. по ППС. В российских условиях это соответствует среднемесячному доходу в 2011 г. 20-84 тыс. руб. на одного занятого. В прогнозе для критерия ВПРМ в секторе услуг использовалось среднее значение этого интервала – 52 тыс. руб. в месяц в ценах 2011 г. – на весь прогнозный период. В качестве уровня дохода на одного занятого использовался уровень заработной платы. В этом случае в 2020 г. ВПРМ должно обеспечивать минимальный уровень заработной платы в размере 80 тыс. руб. в месяц в текущих ценах.

Основой для увеличения ВПРМ является масштаб экономического роста, который позволяет в форсированном сценарии увеличить количество ВПРМ к 2020 г. на 8,4 млн. мест и достичь целевого параметра. В условиях консервативного и инновационного вариантов к 2020 г. достигается 21-22 млн. высокопроизводительных рабочих мест.

**Создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест
(млн. рабочих мест)**

Вариант	2011	2015	2018	2020
Консервативный	17,9	19,2	20,5	21,3
Инновационный	17,9	19,6	20,8	22,3
Форсированный	17,9	20,8	23,8	26,3

Источник : Минэкономразвития России

Переход к инновационной экономике приведет к изменению сложившейся структуры занятости, перераспределению работников по секторам экономики, расширению сферы услуг, развитию инновационных направлений деятельности и возникновению новых направлений занятости.

При этом наибольшее сокращение занятости за период 2012-2030 гг. будет происходить в отраслях реального сектора экономики (сельском хозяйстве, промышленных видах деятельности, строительстве, на транспорте и в связи) – на 24 %. Высвобождаемые из производственных секторов работники будут находить работу в сфере услуг и торговле. Численность занятых в этих сферах к 2030 г. вырастет на 11 %.

Несмотря на общее снижение занятости, наибольший прирост ВПРМ произойдет в обрабатывающих отраслях промышленности, где будет дополнительно создано 2 млн. ВПРМ, а общая обеспеченность ВПРМ в этом виде деятельности увеличится с 32 % от всех рабочих мест до 56 %. Более чем на 1 млн. вырастет количество ВПРМ в строительстве, торговле, здравоохранении и предоставлении социальных услуг. Значительно возрастет доля ВПРМ в секторе услуг – с 2-6 до 15-25 %. Общее невысокое количество ВПРМ в этом секторе объясняется доведением зарплат педагогического персонала и работников здравоохранения до средней зарплаты по экономике, в то время как средняя зарплата в 2020 г. не достигнет принятых для определения ВПРМ критериев.

Модернизация российской экономики будет сопровождаться увеличением спроса на высококвалифицированные кадры. Формирование квалифицированных рабочих кадров в соответствии с потребностями экономики предусматривает улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на основе реформирования системы профессионального образования всех уровней, развития системы непрерывного профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом государственных приоритетов развития экономики.

Структура высокопроизводительных рабочих мест по видам
экономической деятельности, (%)

Показатель	2011 г.	2020 г.
Всего	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,4	3,5
Рыболовство и рыбоводство	0,5	0,3
Добыча полезных ископаемых	4,3	2,7
Обрабатывающие производства	18,4	19,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,0	4,7
Строительство	11,6	12,1
Оптовая и розничная торговля	26,0	25,5
Гостиницы и рестораны	1,7	1,7
Транспорт и связь	12,3	8,1
Финансовые услуги	1,3	1,4
Операции с недвижимым имуществом	10,3	7,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,3	3,2
Образование	0,7	3,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,7	4,5
Предоставление прочих услуг	0,5	1,4

Источник: Минэкономразвития

Библиографический список

1. Галиева Р. К вопросу о взаимодействии высшего образования и рынка труда // Человек и труд. 2012. № 9. С. 18–20.
2. Гречко М.В. Человеческий капитал как интенсивный фактор развития отечественной экономики в условиях глобальных изменений // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 27. С. 16–23.
3. Золин И.Е. Модернизация рынка труда и приоритеты государственной политики занятости // Человек и труд. 2012. № 12. С. 22–25.
4. Мартынов А. Новая индустриализация: взаимодействие экономической и социальной политик // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 2. С. 25–31.
5. Тенденции на рынке труда (аналитический материал Росстата). [Электронный ресурс] URL: http://gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm.

РЕАЛИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

О.И. Изряднова

Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, г. Москва,

М.М. Мусатова

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,

г. Новосибирск

Рынок труда является основным элементом социальной структуры общества. На протяжении достаточно длительного времени регулирование российского рынка ограничивалось регистрацией общей и зарегистрированной безработицы и абстрагировалось от проблем реструктуризации и повышения эффективности занятости населения. В этой ситуации субъекты рынка труда были заинтересованы в поддержании высокого уровня занятости, а государство минимизировало свои расходы по программам поддержки безработных.

Сравнительные исследования социально-экономических аспектов развития большинства развивающихся стран показывают, что ни одна экономика не может избежать воздействия трансформационных сдвигов на уровень и характер занятости населения. Макроэкономическая нестабильность, резкие колебания цен, обменного курса, процентных ставок или налогового бремени являются главными препятствиями для частных инвестиций, роста экономики.

На рынке труда макроэкономическая нестабильность приводит к изменению уровня занятости населения, развитию процессов частичной и неформальной занятости и к безработице. Исследования влияния глобального кризиса показали, что в общем случае изменения динамики производства не оказывают прямого существенного влияния на численность занятых, но действуют через показатели изменения рентабельности, динамики и уровня заработной платы и расширения доступа к базовым инструментам социальной защиты.¹

Особенности российского рынка труда на начальном этапе рыночных реформ формировались в условиях глубокого и продолжительного экономического кризиса. На первом этапе развитие российского рынка труда носило спонтанный характер и определялось влиянием нескоординированных, независимых друг от друга решений, принимавшихся государством, предпринимателями и работниками. В этой ситуации сохранялась довольно высокая занятость населения, нечувствительная к экономическим шокам. В острый период кризиса 1994 г. численность занятых в экономике составляла 92,7% от показателя 1991 г. и было явно непропорционально масштабам снижения ВВП почти 1/3 от дореформенного уровня (рис.1). Эластичность снижения численности занятых по ВВП в среднем за период 1991-1994 гг. составила 0,22%. Всплеска открытой безработицы в этот период не наблюдалось, что находит частичное объяснение в сохранении традиционного

¹ The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development Commission on Growth and Development 2008, p.53; World development report 2013. Jobs The World Bank, p. 293

регулирования занятости населения, которое в новых условиях привело к развитию феномена неполной и неформальной занятости. Это отражало, с одной стороны, несовершенство системы трудового законодательства, а с другой стороны, как это ни парадоксально, заинтересованность самих работников, что позволяло им сохранять рабочие места на предприятиях при возможности приработка на условиях неформальной занятости в других видах деятельности и организациях. В этот период обозначилась и такая особенность российского рынка труда, как устойчивый разрыв между общей и регистрируемой безработицей при несовпадающих траекториях их изменения: пик был пройден в 1996 г., а общей безработицы в 1998 г. (рис.2). При объяснении этих расхождений следует принимать трудности становления, функционирования и финансовых возможностей Государственной службы занятости.²

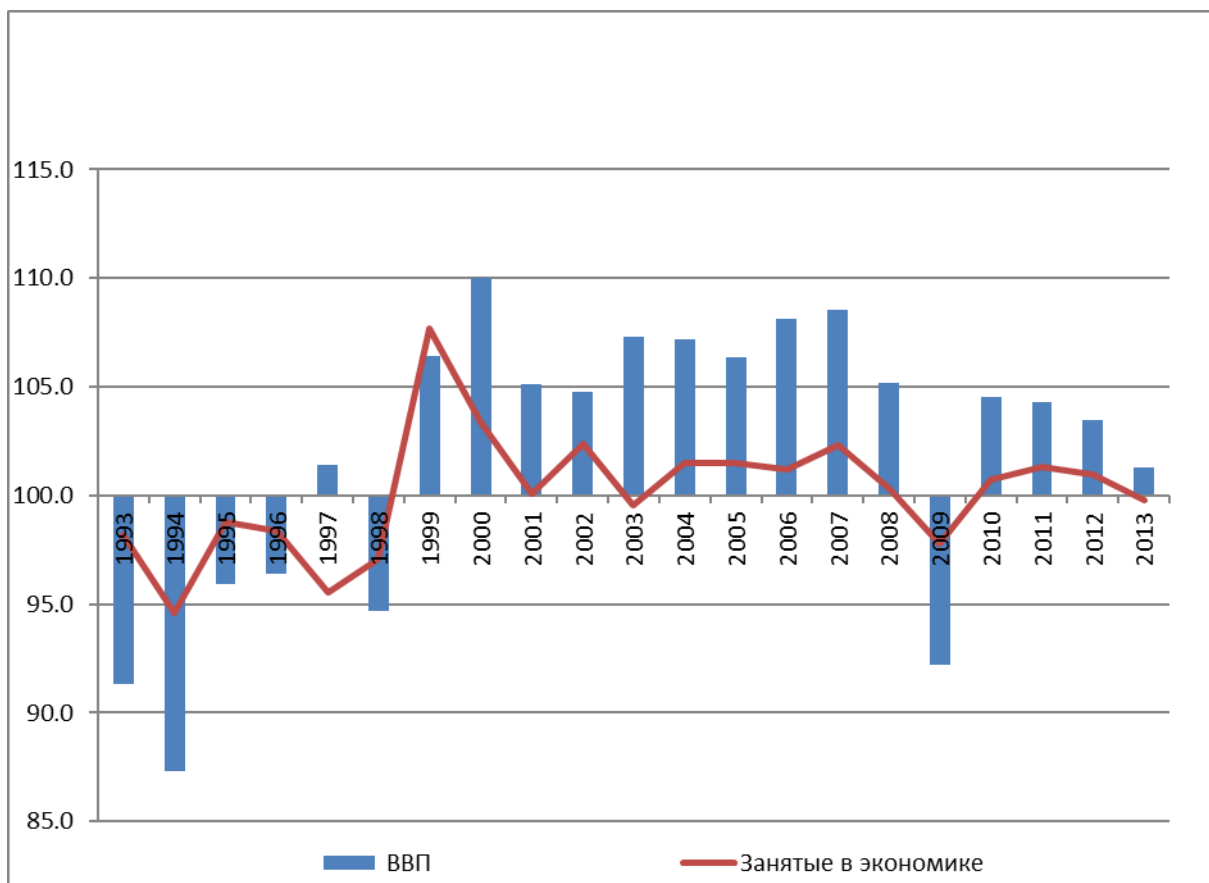
Трансформация модели воспроизводства в 1995-1997 гг. определялась воздействием процессов интенсивного свертывания неэффективных секторов экономики. С утратой иллюзорных надежд на сохранение традиционных пропорций производства начался процесс формирования новой структуры предложения основных факторов, адекватной платежеспособному спросу.

В 1997 г. фиксировалось существенное изменение ситуации на рынке труда: восстановление положительной динамики ВВП сопровождалось высвобождением избыточной рабочей силы. В экономике сформировались необходимые предпосылки как для устойчивой стабилизации и восстановления промышленного роста, так и постепенной трансформации и формирования структуры рынка труда. В этот период обозначились признаки смещения приоритетов спроса на высококвалифицированные кадры, особенно в обрабатывающем производстве³, и восстановилась позитивная динамика численности обучающихся в средних и высших учебных заведениях. С изменением структуры экономики в результате институциональных преобразований, изменения конкуренции и отраслевых пропорций спрос на рабочую силу в 1997 г. уменьшился на 2,79 млн чел. за год при увеличении общего уровня безработицы (по методологии МОТ) до 11,8% при среднем показателе 7,6% в период 1991-1996 гг.

Финансовый кризис 1998 – 1999 гг. крайне негативно отразился на состоянии рынка труда. Сокращение доходов экономики, снижение рентабельности производства, резкое повышение инфляции, рост курса рубля, высокие процентные ставки явились факторами реструктуризации численности занятых на предприятиях. В острой фазе кризиса (IV квартал 1998 г. – II квартал 1999 г.) уровень безработицы находился на историческом максимуме, а за весь двадцатитрехлетний период наблюдений составлял 13,3%, при этом показатель зарегистрированной безработицы сохранился на уровне предыдущего 1997 г. Однако уже со II квартала 1999 г. с восстановлением позитивной динамики производства в экономике фиксировался рост спроса на рабочую силу.

² Капелюшников Р.И. Конец российской модели труда? Препринт М.,ГУ-ВШЭ, 2009. С. 8-9.

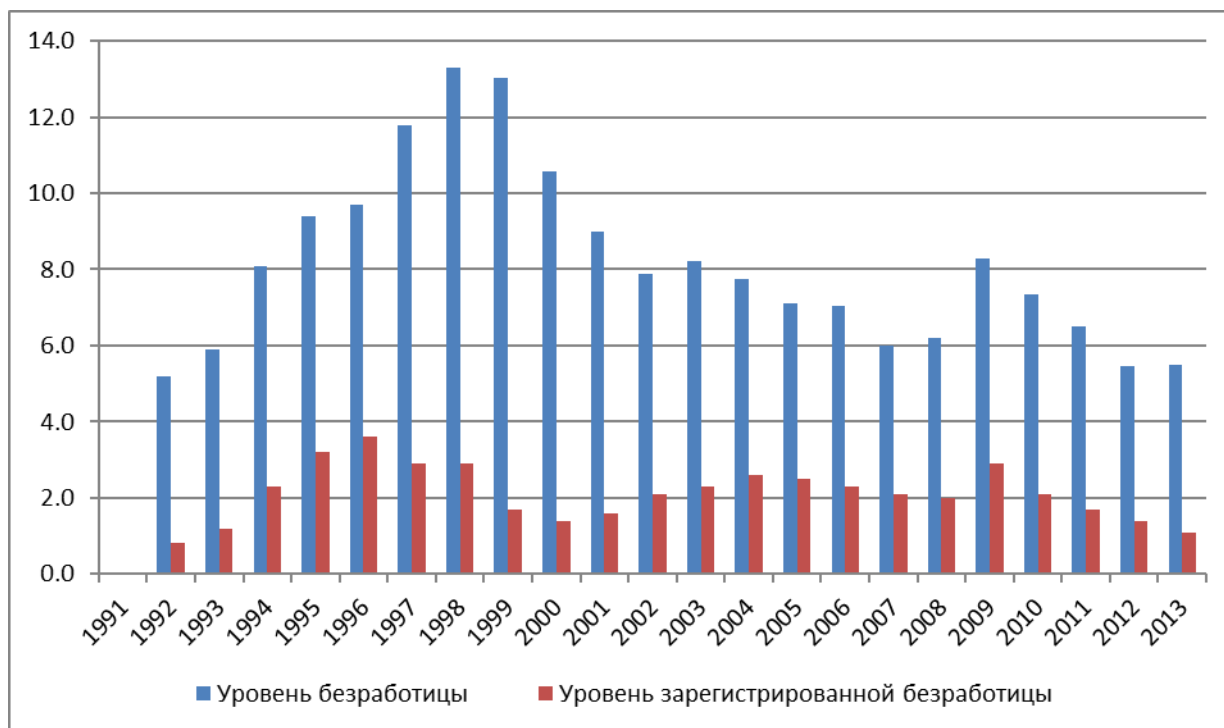
³ Российская экономика в 1998 г. М.: ИЭПП.



Источник: Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ Росстат.- М., 2012 с.127,333; Социально-экономическое положение России.2013: Стат. сб./ Росстат.- М., 2013с. 7-9,250-262; Российский статистический ежегодник.1996: Стат. сб./ Госкомстат России.- М: Логос 1996 с. 30, 81.

Рис.1. Динамика ВВП и численности занятых и безработных в экономике в 1992-2013 гг., в % к предыдущему году

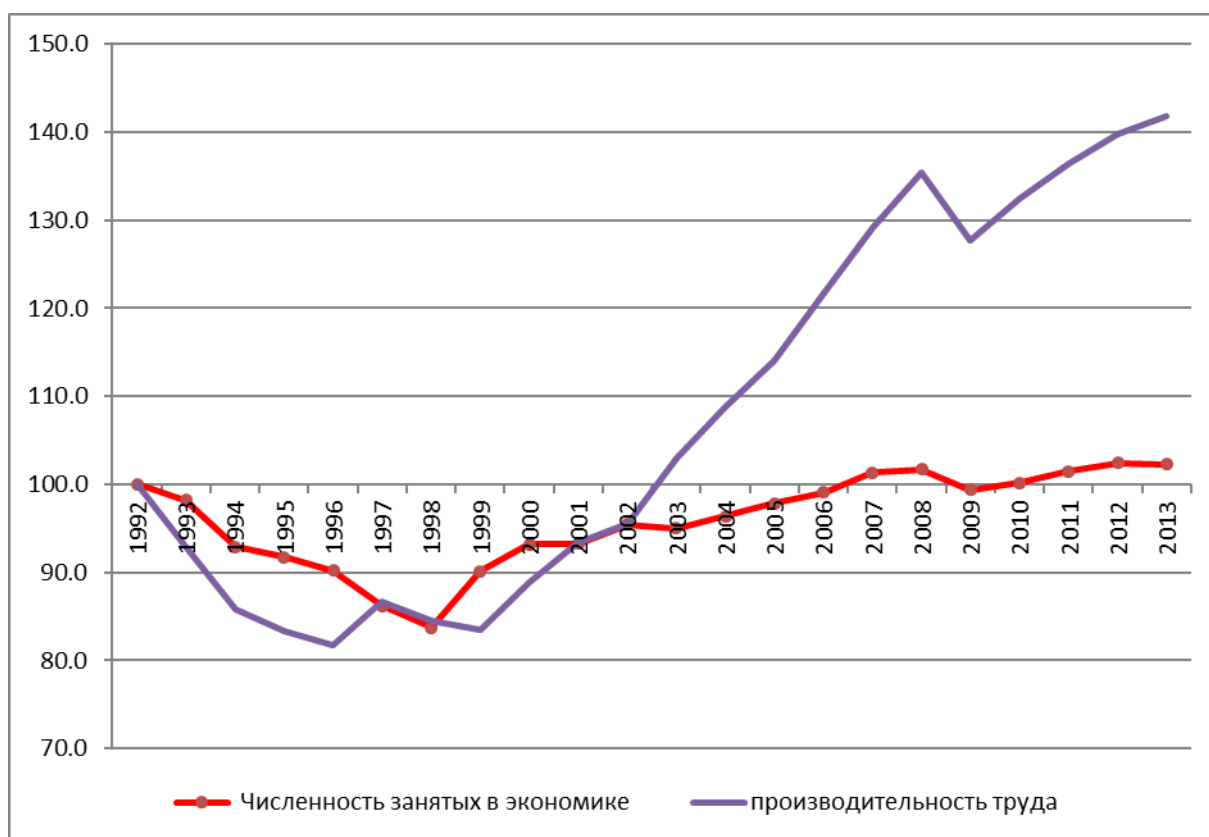
Сопоставление динамики производства, эффективности использования труда и интенсивности инвестиционной деятельности показывает, что ориентация на активное вовлечение в производство резервных конкурентоспособных мощностей определила своеобразный «размен» факторов производства. Недостаток собственных средств на инвестиции в основной капитал при высокой стоимости кредитных ресурсов в известной степени компенсировался за счет расширения масштабов применения труда на фоне резкого снижения затрат на заработную плату. В краткосрочной перспективе это позволило дать импульс развитию отечественного производства и стимулировать процессы импортозамещения. Однако состояние и технико-технологические характеристики производственного аппарата в среднесрочном периоде сформировали тенденцию постепенного замедления темпов роста производительности труда (рис. 3).



Источник: Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ Росстат.- М., 2012 с.127,333; Социально-экономическое положение России.2013: Стат. сб./ Росстат.- М., 2013с. 7-9,250-262; Российский статистический ежегодник.1996: Стат. сб./ Госкомстат России.- М: Логос 1996 с. 30, 81

Рис.2. Уровень общей и зарегистрированной безработицы в 1992-2013 гг., в % к численности экономически активного населения

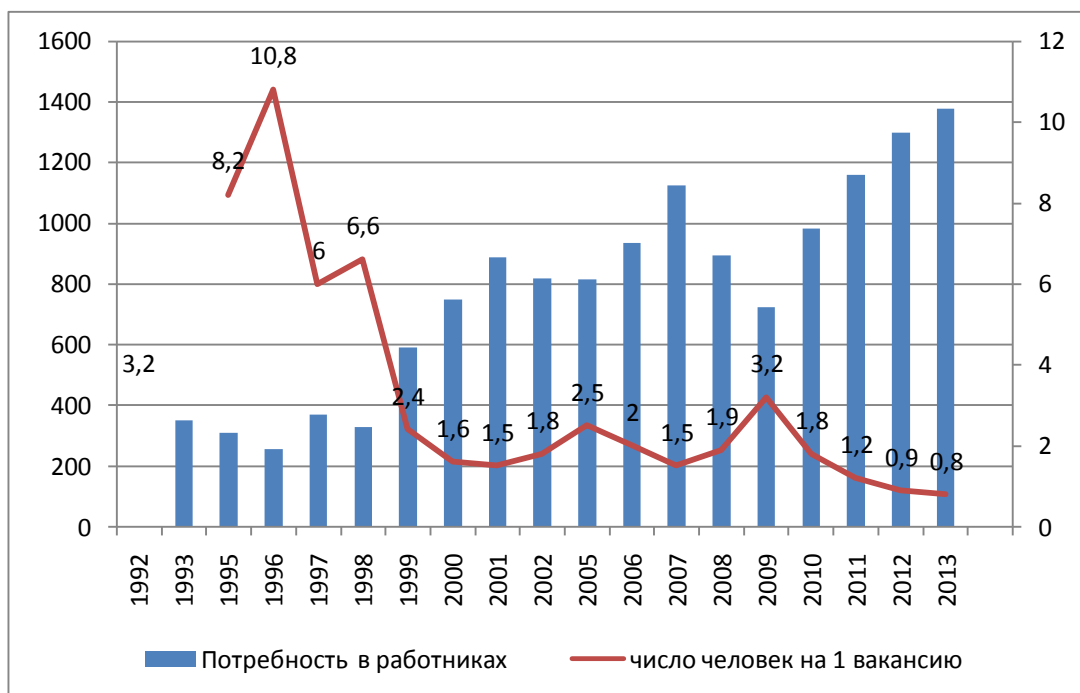
Сложность ситуации на рынке труда в острой фазе кризиса определялась падением заработной платы за период 1998- 1999 гг. почти на 1/3 относительно 1997 г. Влияние этого фактора трудно переоценить, учитывая, что на оплату труда наемных рабочих приходилось более 80 % располагаемого дохода домашних хозяйств. Однако институциональные особенности российского рынка труда способствовали смягчению социальной напряженности. Приспособление к кризисной ситуации демпфировалось наличием обширного сектора неформальной занятости, расширением практики занятости в режиме неполного времени, сохранением рабочих мест для малопроизводительных работников, которых устраивал уровень заработной платы. Неформальный характер трудовых отношений определил смещение от коллективных к индивидуальным инструментам адаптации к кризису, а масштабность распределения издержек приспособления по широкому кругу участников и сегментов рынка снижало социально-политические риски.



Источник: Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ Росстат.- М., 2012 с.127,333;.Социально-экономическое положение России.2013: Стат. сб./ Росстат.- М., 2013с. 7-9,250-262; Российский статистический ежегодник.1996: Стат. сб./ Госкомстат России.- М: Логос 1996 с. 30, 81.

Рис.3. Динамика производительности труда и численности занятых в экономике в период 1992-2013 гг., в % к 1992 г.

Кризис 1998 г. был непродолжительным, и со II квартала 1999 г. динамика производства вышла в область положительных значений. Рынок труда при действующей продуктивности использования факторов производства откликнулся всплеском спроса на рабочую силу. Потребность в работниках, заявленная организациями в органы государственной службы занятости, в 1999 г. увеличилась почти вдвое по сравнению со средним значением 1997-1998 г. и составила 550 тыс. чел. Напряженность на рынке труда в расчете на одну вакансию снизилась в 1999г. до 2,4 человека против 6,6 человек в предыдущем году (рис. 4). Ослаблению напряженности на рынке труда способствовало изменение поведения населения: возросла мобильность рабочей силы — повысились коэффициенты приема и выбытия работников по видам экономической деятельности, а также внутренние миграционные потоки.



Источник: Регионы России. 2012 Стат. сб./ Росстат.- М., 2012 с.138-141; Социально-экономическое положение России.2013: Стат. сб./ Росстат.- М., 2013 с.261; Регионы России. 2003: Стат. сб./ Госкомстат

Рис.4. Потребность в работниках, заявленная организациями в органы государственной службы занятости (тыс. человек), и нагрузка на одну вакансию (чел. /вакансия) в 1992-2013гг.

Российская модель рынка труда в период восстановительного роста не подвергалась системным модификациям и корректировками со стороны государства, и постепенное накопление проблем, в конечном счете, вело к ограничению действия используемых механизмов адаптации. Глубокий кризис второй половины 2008 г. стал вызовом для инерционной модели функционирования рынка труда, сложившейся в предыдущее десятилетие. Развитие российского рынка труда подошло к институциональной развилке: сохранение устойчивости действующей модели, посредством методов регулирования затрат на заработную плату и использования рабочего времени, или трансформация модели в направления изменения количественных характеристик занятости и безработицы и повышения эластичности занятости по выпуску.

В условиях кризиса 2008–2009 гг. государство приняло целый ряд важных решений, связанных с регулированием и снижением напряженности на рынке труда. Отдельные элементы были разработаны в период быстрого экономического роста, а другие меры стали непосредственной реакцией на начавшийся кризис⁴.

Реструктуризация рынка труда определялась такими факторами, как

⁴ Постановление от 15 апреля 2009 г. №1962-5 ГД О заявлении Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации « О программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год»

(1) повышение размера минимальной заработной платы (IV квартал 2008 г.) при снижении занятости работников с низкой производительностью и росте безработицы этой категории;

(2) повышение оплаты труда бюджетников при росте конкуренции на рынке между государственным и негосударственным секторами экономики;

(3) уменьшение квоты на привлечение иностранной рабочей силы (2009 г.) для обеспечения приоритетного права российских граждан на трудоустройство на вакантные и вновь создаваемые рабочие места;

(4) повышение максимального размера пособий по безработице, с увеличением коэффициента возмещения, определившее повышение привлекательности регистрации в органах государственной службы занятости для многих низко- и среднеоплачиваемых работников;

(5) уравнивание прав безработных, уволившись по собственному желанию и уволенных по сокращению штатов, при выплате пособий, исчисляемых в процентном отношении к заработной плате по последнему месту их работы;

(6) формирование в рамках государственной службы занятости общероссийского банка вакансий (2009 г.) и повышение информированности работников и работодателей по вопросам предоставления гарантий государства в области занятости населения, о ситуации на рынке труда в субъектах Российской Федерации.

В условиях кризиса дополнительный импульс получила тенденция к ужесточению государственного контроля за исполнением норм трудового законодательства, в частности норм, направленных на реструктуризацию занятости, предусматривающих сохранение и рациональное использование профессионального потенциала работников, оборот рабочей силы (найм и выбытие персонала), использование нестандартных режимов работы, их социальную защиту, улучшение условий труда.⁵

Правительством была разработана специальная антикризисная программа дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда: организация опережающего обучения работников, находящихся под риском увольнения; организация общественных работ и создание временных рабочих мест для работников, находящихся под риском увольнения; содействие переезду работников, находящихся под риском увольнения, для замещения рабочих мест в других регионах; содействие малому предпринимательству и самозанятости среди безработных. Кроме того для повышения производительности труда предприятия предполагалось, что предприятия должны освобождаться от неэффективной занятости, при обеспечении условий повышения конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда.

В сфере образования оперативные антикризисные меры были сосредоточены, в первую очередь, на поддержке обучающихся и содействии их трудо-

⁵ Закон Российской Федерации от 19 апреля 1991 года N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации" (в редакции Федерального закона от 02.07.2013, с изм. от 05.05.2014.

устройству. Важной задачей стало содействие обеспечению занятости выпускников образовательных учреждений, сохранение бюджетных мест на очных отделениях вузов на уровне 2008 г., перераспределению бюджетных мест для увеличения подготовки специалистов для высокотехнологичных секторов экономики, для агропромышленного и строительного комплексов; мониторинг востребованности в специалистах и работа по профессиональной ориентации среди выпускников образовательных учреждений.

Итогом реализации программы мероприятий по снижению напряженности на рынке труда стало торможение безработицы. По сути меры по снижению напряженности на рынке труда предполагали использование механизмов материальной поддержки отдельных групп работников в виде стипендий при прохождении опережающего обучения, дополнительной заработной платы при участии в общественных работах и т.д. Общий уровень безработицы достиг в I квартале 2009 г. пика 8,9% от общей численности экономически активного населения, и в следующие четыре года этот показатель иллюстрировал достаточно устойчивую тенденцию к снижению. В 2012-2013г г. общая численность безработных снизилась до 4,1 млн. человек и показатель уровня безработицы находился на историческом минимуме в размере 5,5% за весь период наблюдений, начиная с 1991 г.

Вероятно, пассивность мер по регулированию рынка труда определила смещение пика официально зарегистрированной безработицы на I квартал 2010 г., когда был пройден исторический максимум численности граждан, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости населения за последние пятнадцать лет 2,2 млн. человек, или 3,0 % от экономически активного населения.

В 2011-2013 гг. наблюдается рост потребности в рабочей силе и увеличение числа вакансий, заявленных в органы государственной службы занятости. При этом следует отметить, что растущий спрос на рабочую силу при устойчивой тенденции к замедлению темпов экономического роста, скорее всего, отражал исчерпание потенциала использования трудовых ресурсов при сложившейся структуре российской экономики.

Анализ развития российского рынка труда в контексте сформулированных фундаментальных основ позволяет выделить три специфических этапа:

1991–1999 гг. – глубокая трансформационная рецессии при отсутствии резкого падения численности занятых и плавного роста безработицы;

2000–2008 гг. – динамичное посткризисное восстановление производства при растущем спросе на рабочую силу, снижении уровня безработицы;

2009–2013 гг. – преодоление последствий финансово-экономического кризиса при сохранении высокого уровня спроса на рабочую силу, низкой безработице и повышении требований к квалификации.

Экономический кризис 2008 г. резко обострил проблемы рынка труда. С социальной точки зрения, риск всплеска безработицы стал главным его вызовом. Правительство пошло на беспрецедентное решение о поддержке ряда крупных промышленных предприятий, предотвращая, в том числе, массовые высвобождения работников, а также реализацию программ содействия разви-

тию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Однако, отсутствие практических мер по созданию новых рабочих мест, отвечающих требованиям инновационной экономики, противоречит и социальным интересам работников, и ведет к торможению экономического роста. Ориентация на поддержание старых неэффективных рабочих мест явно превалировала над политикой создания новых эффективных рабочих мест и определила тенденцию к росту спроса на рабочую силу при неэффективной структуре занятости, отплаты труда и снижении производительности труда.

В условиях нестабильности социально-экономического положения и ситуации на рынке труда Российской Федерации в 2008-2013 гг., обусловленной воздействием финансово-экономического кризиса, политика Правительства Российской Федерации в большей степени была направлена на смягчение последствий воздействия кризиса на население и экономику, на предотвращение безвозвратных потерь промышленного и технологического потенциала.

Реализация государственной политики в области содействия занятости населения в 2008-2010 гг. осуществлялась в рамках антикризисных мер на рынке труда, предусмотренных планом мероприятий по реализации действующей Концепции действий на рынке труда. Наряду с постоянно действующими мерами по содействию занятости населения, были осуществлены дополнительные мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда.

Как представляется, в ближайшие годы в условиях санкций со стороны западных стран и импортозамещения главным приоритетом в сфере занятости должно стать создание новых воспроизводительных рабочих мест, в частности в инфраструктурных проектах и сфере услуг в рамках активной политики на рынке труда. Для обеспечения высокого качества работ и услуг, производимых в этих секторах, необходимо преодолеть представление стереотипов поведения, прежде всего за счет достойного уровня оплаты труда. Политика в области занятости должна органически сочетать, с одной стороны, активное создание новых рабочих мест с учетом межрегиональных и межотраслевых взаимодействий в процессе создания добавленной стоимости, а с другой стороны, обеспечивать социальную защиту, особенно для наиболее уязвимых групп населения.

Библиографический список

1. Золин И.Е. Модернизация рынка труда и приоритеты государственной политики занятости // Человек и труд. 2012. № 12. С. 22–25.
2. Бочарова И.Ю. Снижение длительной безработицы и программы профилирования // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 25. С. 2–7.
3. Макунина И.В., Миронцева А.В. Безработица как негативный фактор влияния на рынок труда // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 13. С. 22–28.
4. Нанавян А.М. Оценка потоков безработных и продолжительной безработицы на российском рынке труда // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 42. С. 44–50.

5. Россиян обяжут работать только по специальности [Электронный ресурс] URL: <http://ren.tv/novosti/2014-12-03/rossiyan-obyazhut-rabotat-tolko-po-specialnosti>.

ББК 368.8

**ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ № 67-ФЗ «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ
СТРАХОВАНИИ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ПЕРЕВОЗЧИКА ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ,
ИМУЩЕСТВУ ПАССАЖИРОВ И О ПОРЯДКЕ ВОЗМЕЩЕНИЯ
ТАКОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ
ПАССАЖИРОВ МЕТРОПОЛИТЕНОМ»**

Ю.М. Ильиных

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал,
Ж.М. Козлова*

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

14 июля 2012 г. подписан Президентом РФ Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» № 67-ФЗ (ОСГОП).

Федеральный закон устанавливает обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров при перевозках любыми видами транспорта, в отношении которых действуют транспортные уставы или кодексы, при перевозках внеуличным транспортом (за исключением перевозок метрополитеном), а также устанавливает порядок возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном [1].

Важность введения обязательного страхования ответственности перевозчиков определяется высокой аварийностью на отечественном транспорте и отсутствием единого подхода для определения размера компенсации пострадавшим. Еще одним стимулом скорейшего принятия Закона стал ряд аварий на транспорте, повлекших гибель пассажиров - например, затопление теплохода "Булгария". При катастрофе "Булгарии" погибло 122 человека. По обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика компенсация родственникам погибших пассажиров составила бы 245 млн. 830 тыс. руб.

Согласно данным НССО, полученным из открытых источников (СМИ), в 2013 году число происшествий, имеющих признаки страхового случая, составило более 1 000. При этом было травмировано более 3 300 человек и погибло около 270 человек [2].

Реальное количество потерпевших, особенно с незначительными травмами, значительно больше. Так, по данным Ространснадзора, в 2013 году с участием автомобильного транспорта, деятельность по перевозке пассажиров ко-

того подлежит лицензированию, зарегистрировано 6 854 ДТП. В результате этих ДТП погибло 633 и ранено 10 339 человек.

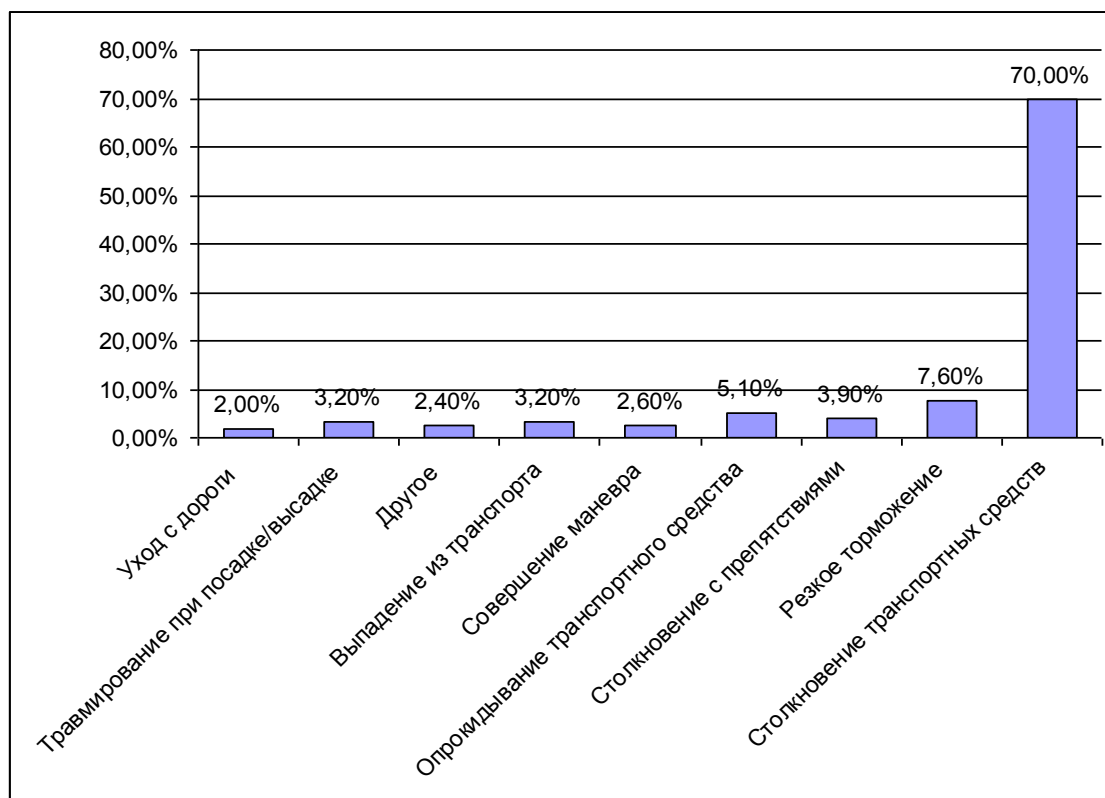


Рис. 1. Классификация происшествий на пассажирском транспорте – по типам происшествий, 2013 год (по данным СМИ)

При этом наибольший риск получить травму в пассажирском транспорте возникает в результате столкновения двух и более транспортных средств – около 70 % всех происшествий. Существенную долю составляют происшествия при чрезмерных управляющих воздействиях (резкое торможение или маневрирование на дороге) – около 13 %. Все эти происшествия наиболее характерны для автобусного пассажирского транспорта, на который приходится не менее 92 % всех происшествий на пассажирском транспорте.

Также в 2013 году произошли 2 крупные трагедии на пассажирском транспорте, связанные с терактами в г. Волгограде в октябре и декабре. Всего в этих двух событиях погибло 24 человека, десятки людей были серьезно травмированы. Данные события признаны страховыми случаями, а страховые организации, заключившие соответствующие договоры обязательного страхования, осуществили страховые выплаты потерпевшим.

Всего в 2013 году было заключено 39 106 договоров по ОСП. Начисленная страховая премия составила 3 598 млн. рублей [2].

Для анализа охвата страхованием в определении общего пассажиропотока использовались сведения информационно-статистического бюллетеня Минтранса России «Транспорт России» за 2013 год, а сведения о количестве перевозчиков предоставлены Ространснадзором.

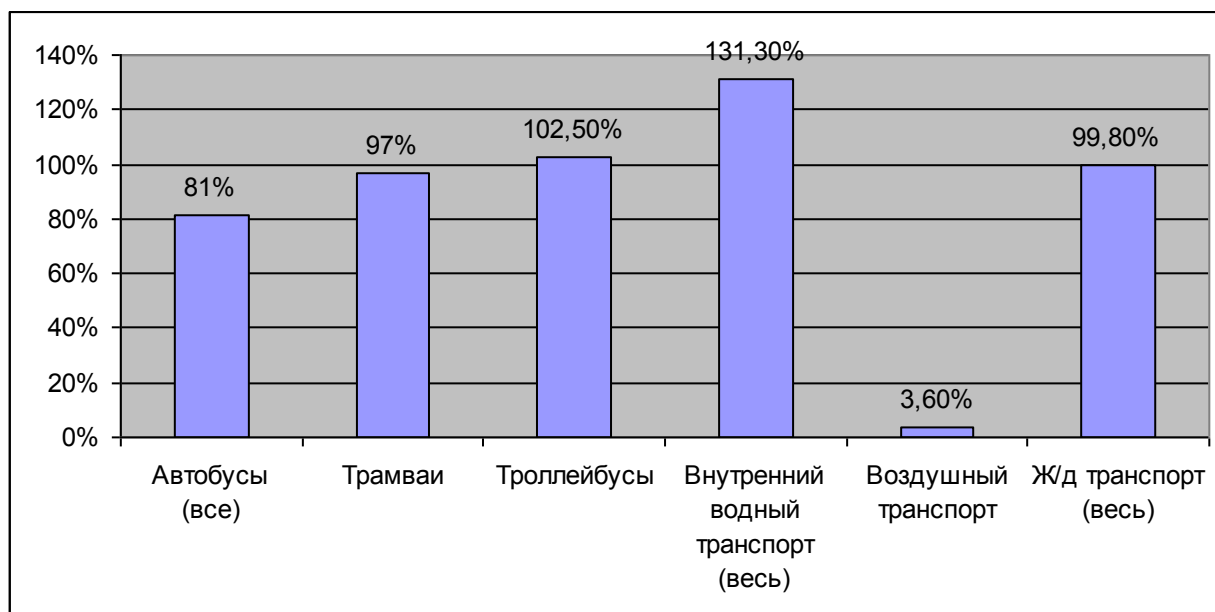


Рис. 2. Доля количества застрахованных пассажиров в общем пассажиро- потоке в 2013 году (по данным Минтранса России)

Доля застрахованных лицензиатов (лицензиат - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие лицензию на осуществление конкретного вида деятельности (п.п.6 ст. 3 Федерального закона от 4 мая 2011 года № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», в данном случае деятельности по осуществлению пассажирских перевозок), ответственность которых подлежит страхованию, представлена на рис. 3.

Небольшой охват страхованием по Федеральному закону №67-ФЗ среди морских и воздушных перевозчиков объясняется тем, что при осуществлении международных перевозок ответственность большинства таких перевозчиков застрахована в соответствии с международными договорами РФ или в добровольном порядке с лимитами ответственности не менее тех, которые предусмотрены Федеральным законом № 67-ФЗ. Соответственно, для таких перевозчиков обязанность страховать ответственность в соответствии с Федеральным законом № 67-ФЗ считается исполненной.

Согласно сведениям по заключенным договорам страхования, 89,4 % всех договоров заключены со страховой премией, не превышающей 100 000 рублей и составляющей в среднем 18 333 рублей.

Большая часть страховых выплат приходится на возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью пассажиров (86%).

При этом из представленной ниже диаграммы (рис. 4) видно, что около трети всех заявленных убытков по факту причинения вреда здоровью приходятся на минимальный размер выплаты (2 тыс. рублей) за ушибы, ссадины и синяки.

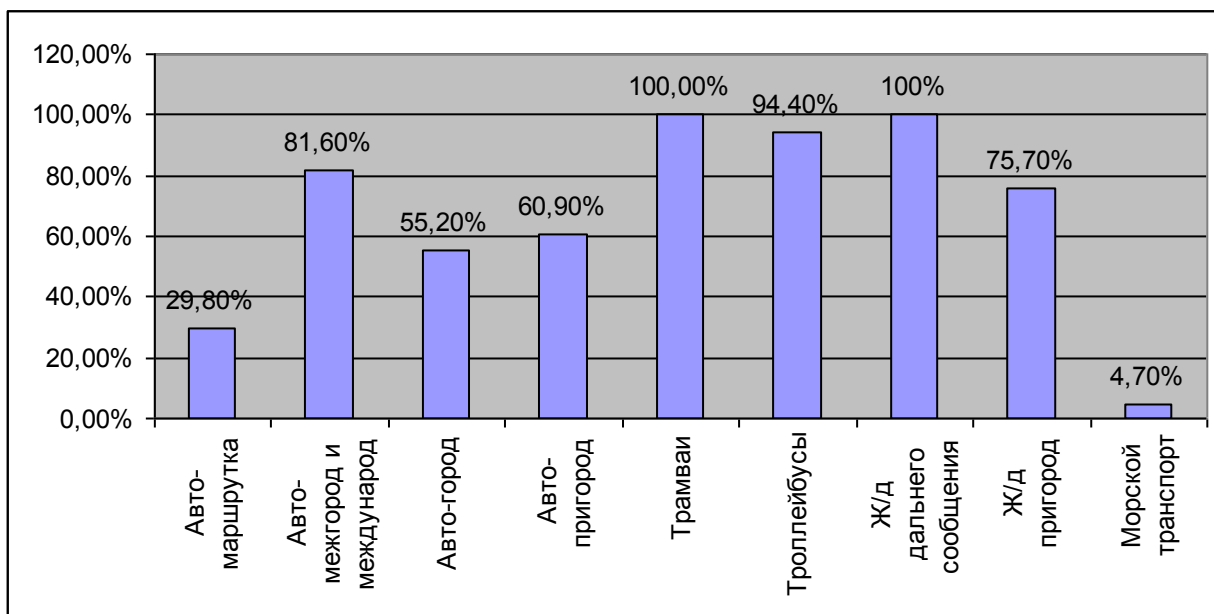


Рис. 3. Доля застрахованных лицензиатов

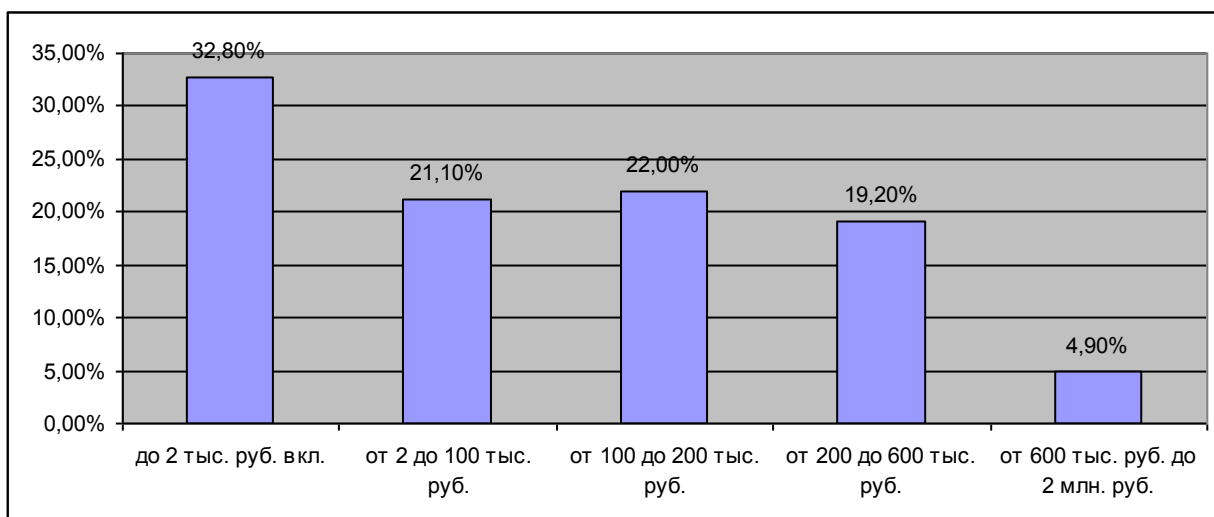


Рис. 4. Выплаты по ущербу здоровью: распределение по количеству выплат в разрезе размера выплаты

С середины 2013 года начался интенсивный рост страховых выплат. Данная динамика сохранилась и в 2014 году, учитывая, что за возмещением пока обратилось менее трети пострадавших на транспорте пассажиров.

Средняя страховая выплата за причинение вреда жизни при этом несколько ниже установленных законом 2 млн. рублей, т. к. по некоторым погибшим в 2013 году были произведены только предварительные выплаты (100 тыс. рублей), а основные выплаты пришлось уже на 2014 год (табл. 1)

Вид причиненного вреда: средняя выплата на одного потерпевшего (без учета выплат по ушибам, разрывам и иным незначительным повреждениям мягких тканей), руб.

Вид причиненного вреда	Средняя выплата на одного потерпевшего, руб.
вред жизни	1 945 035
вред здоровью	218 616
вред имуществу	12 672
погребение	22 403

В настоящий момент 56 страховых компаний имеют лицензию на осуществление обязательного страхования ответственности перевозчика [2]. За непродолжительное время работы данного закона произошел ряд резонансных ДТП, такие как ДТП под г. Подольском Московской области, в результате чего ОАО «Согаз» был выплачен 51 млн. рублей; столкновение теплохода «Полесье» с баржей, в результате чего страховая выплата от ОАО «САК «Энергогарант» составила 27 млн. рублей; теракт в троллейбусе в Волгограде, в результате чего ОСАО «РЕСО Гарантия» выплатило пострадавшим 41 млн. рублей.

Практика первых лет уже позволила выявить и некоторые узкие места в работе закона. Говоря об ответственности перевозчиков, в первую очередь, важно добиться полной защищенности всех категорий пассажиров [3]. В настоящее время, увы, некоторые категории пассажиров просто выпали из закона. В настоящее время действие закона об ОСГОП не распространяется на перевозчиков, осуществляющих некоммерческие перевозки, такие, к примеру, как перевозка пациентов, включая сопровождающих их медицинских работников, которая осуществляется медицинскими учреждениями, перевозка учащихся и спортсменов, осуществляемая образовательными учреждениями, и иные виды некоммерческих перевозок, которые не подпадают под действие транспортных уставов и кодексов, в связи с тем, что в соответствии с положениями закона № 67-ФЗ указанные организации не являются перевозчиками, обязанными осуществлять обязательное страхование. Следовательно, при наступлении событий, в результате которых данным категориям граждан может быть причинен вред жизни или здоровью, они не будут иметь возможности получить страховое возмещение в рамках действующего законодательства.

Также практика показала и недостаточную проработку вопроса компенсаций пассажирам метрополитена. Совместная работа с метрополитеном по осуществлению выплат потерпевшим в аварии 15 июля 2014 года показала, что метрополитен не готов самостоятельно осуществлять урегулирование требований потерпевших, и поэтому Национальный союз страховщиков ответственности совместно с метрополитеном прорабатывает вопрос о возврате метрополитена в лоно обязательного страхования.

Система обязательного страхования должна развиваться и дальше. В ситуации, когда в стране существует масса областей, связанных с высокими рис-

ками для граждан, одним из наиболее действенных инструментов для обеспечения социальной защищенности потерпевших является страхование. Российские реалии на современном этапе развития экономики предполагают единственный способ обеспечения высокого уровня страховой защищенности – через систему обязательного страхования гражданской ответственности. Закон обязательного страхования ответственности перевозчика содержит много новых и перспективных направлений, реализация которых в настоящее время существенно облегчает участь потерпевших и в полном объеме защищает их интересы. При этом направления и инструменты для совершенствования этой защиты пока далеко не исчерпаны, а некоторые высокорисковые области вообще пока остаются не охваченными страхованием.

Библиографический список

1. Федеральный закон №67-ФЗ от 14.07.2012 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»
2. Годовой отчет Национального союза страховщиков ответственности [Электронный ресурс]//http://www.nssso.ru/nssso/information/annual_reports/
3. Ильиных, Ю.М. Разработка и реализация образовательной программы повышения финансовой грамотности населения в сфере страхования// В сборнике: Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 88-95.

УДК 338.45

ИГРА В ДЕМПИНГ: КАКИМ ЗАКОНАМ ПОДЧИНЯЕТСЯ ЦЕНА НА НЕФТЬ?

А.В. Карпенко

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Быстрые изменения цен на нефть и влияние этих изменений на экономики стран всего мира являются сегодня одной из самых обсуждаемых тем. Для большинства наблюдателей кажется очевидным, что падение цен на нефть, начавшееся с III квартала 2014 года, и последующие за этим рост обменного курса доллара и девальвация курса национальных валют ряда стран – взаимосвязанные события, указывающие на наличие причинно-следственных связей между ними. Отчасти это обстоятельство подчинено рыночной логике: снижение цен на нефть обусловлено ростом предложения, который превышает рост спроса. С ростом меновой стоимости доллара (а именно он выступает единственным средством расчётов за нефть во всем мире) повышается покупательная способность производителей нефти, а это в свою очередь подталкивает последних увеличивать поставки своей продукции на рынок и автоматически демпинговать рыночные цены. Учитывая историческую ретроспективу, видим: увеличение нефтедобычи и резкий обвал цен на нефть в 2014-2015 гг. во многом характерен для начала эпохи глобализации (1980-е гг.) и связан с переделом сфер

влияния на нефтяном рынке, а также ценовыми войнами в рамках Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). В такой ситуации основополагающая задача ОПЕК по координации и унификации нефтяной политики среди стран-участниц в целях обеспечения «справедливых и стабильных цен для производителей нефти; эффективных, экономически выгодных и регулярных поставок нефти в страны-потребители; справедливых доходов от инвестиций в нефтяную промышленность» представляется контрпродуктивной. В игру вступают нефундаментальные факторы, ведущие к спекуляции и искусственному падению цен на нефть, а нестабильность мирового нефтяного рынка так или иначе связана с политическим манипулированием.

Когда такие товары, как нефть, которые выступают в качестве основного двигателя экономического роста, подвергаются резким ценовым колебаниям, это провоцирует цепь взаимосвязанных событий и не только влечет за собой изменение цен целого спектра товаров и услуг, но и оказывает влияние на экономическую активность в целом. В частности, по данным Банка России, снижение цен на нефть явилось основным фактором роста потребительских цен в России конца 2014 – начала 2015 г. Так, рост цен в 2014 г. на продовольственные товары составил 15,4%, на непродовольственные товары – 8,1%, на платные услуги – 10,5%, реальные доходы населения в IV квартале 2014 г. снизились на 3,5% [1]. Ожидания относительно будущего экономического роста и, следовательно, спроса на нефть привели к «заморозке» ряда крупных инвестиционных проектов.

Каким же образом развивались события? В первой половине 2014 г. ситуация на нефтяных рынках оставалась напряженной в связи с перебоями в поставках. Ливийские нефтедобывающие компании работали в автономном режиме на фоне растущей угрозы безопасности и политических разногласий, экспорт нефти со стороны Ирана по-прежнему ограничен режимом санкций со стороны США и ЕС, а геополитическая напряженность в Ираке вызывала опасения дальнейших перебоев. По различным оценкам, объем потерь нефти от незапланированных простоев нефтеперерабатывающих заводов ряда стран Ближнего Востока и Магриба превысил 3 млн. барр./сутки. Это обстоятельство сыграло на руку США и позволило наращивать объемы своего производства преимущественно за счет роста добычи сланцевой нефти, добавляя ежедневно 1,6 млн. баррелей.

В то же время ожидания в отношении перспектив мировой экономики были положительными, после скромного роста в 2013 году на 2,9%, нефтяной рынок должен был набирать обороты. В своем мартовском докладе Международное энергетическое агентство (МЭА) прогнозирует увеличение мирового спроса до рекордных 92,7 млн. барр./сутки, высказывая между тем опасения, что на фоне сокращения резервных добывающих мощностей могут возникнуть перебои в поставках и страны-члены ОПЕК будут не способны покрывать возрастающий спрос. Это заявление позволило Саудовской Аравии развязать руки и увеличить производство нефти для ликвидации дефицита предложения, вызванного снижением добычи в Ливии, Иране и Нигерии. В результате, несмотря на слабость фун-

даментальных показателей, цены на нефть оставались достаточно высокими – около 100 долл./барр. на марку Brent и достигли своего максимума в июне (114 долл./барр.), когда войска ИГИЛ вторглись в Ирак.

Все изменилось в середине 2014 года. Мировые поставки нефти и нефтепродуктов превысили потребление, что привело к росту мировых запасов нефти (табл. 1). Худшие опасения, связанные с влиянием на добычу нефти суннитской группировки «Исламское государство», действующей преимущественно на территориях Ирака и Сирии, не оправдались, объем промышленного производства США продолжал стабильно расти, отечественная экономика переживала череду западных санкций, наложенных на Россию из-за ее политики по Украине, а рекордное увеличение экспорта нефти из Ливии в течение нескольких месяцев, начиная с конца лета, сделало ее лидером по добыче среди стран ОПЕК. В это же время объемы мирового потребления нефти и ожидания относительно будущего роста спроса на нефтепродукты снижаются на фоне публикации данных с ключевых рынков, включая Китай, консенсус-прогнозы по которым в начале 2014 года оказались завышенными. Показатель избытка нефти и нефтепродуктов достиг рекордного уровня. Только по оценкам МЭА, коммерческие запасы нефти, принадлежащие странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на конец января 2015 г. составили 2,733 млрд. барр., превысив свой среднестатистический уровень за пять лет.

Таблица 1

Производство и потребление нефти в мире, млн. барр./сутки [2]

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
							I	II	III	IV
Производство	86,3	85,1	88,2	88,6	90,4	90,9	91,7	92,4	93,5	94,4
Потребление	86,0	85,0	87,9	88,8	89,7	91,2	91,1	91,4	92,9	93,3
Баланс рынка	0,3	0,1	0,3	-0,2	0,7	-0,3	0,6	1,0	0,6	1,1

К середине января 2015 года стоимость «черного золота» на мировом рынке упала практически в 2,5 раза. Щедрый скидками Саудовской Аравии, Ирана и Ирака уронили цену североморской нефти марки Brent со 115 до 47 долл./барр., нефтяные котировки американской нефти WTI провалились еще глубже – со 107 до 46 долл./барр., побив тем самым шестилетний рекорд. Падение цен и избыток поставок должны были привести к тому, что страны ОПЕК, начиная с Саудовской Аравии как фактического лидера картеля, сократят добычу. Однако этого не произошло. Саудовская Аравия и ряд других крупных нефтедобывающих стран Персидского залива сохранили квоту на добычу нефти (формально этот объем квот составляет 30 млн. барр./сутки), назначив очередную встречу ОПЕК в июне 2015 года, в ходе которой пройдет обсуждение текущей рыночной ситуации. При этом так и остается нерешенным вопрос, в какой степени падение цен на нефть вызовет замедление роста в области добычи сланцевой нефти, способствуя упрочению рыночного равновесия и обеспечению возврата к более высоким ценам в будущем. Пока темпы спада невысоки. Даже с потен-

циальным замедлением темпов роста добычи сланцевой нефти объемы поставок стран, не входящих в картель, по всей видимости, превысят объем спроса. Вдобавок снижение стоимости буровых работ, постоянное совершенствование методов фрекинга и ориентир на более рентабельные месторождения позволяют США компенсировать негативное воздействие падения цен.

Следует отметить, что в историческом контексте подобная нефтяная «точка перегиба» уже не первая. Мировой нефтяной рынок испытывал ряд существенных восходящих и нисходящих ценовых колебаний на протяжении последних 40 лет (рис. 1). Такие ценовые возмущения можно было наблюдать в 1973 г., когда в ходе очередного арабо-израильского конфликта, получившего название Война Судного дня, цены на углеводороды выросли в четыре раза. Дальнейшие меры экономического и политического воздействия (эмбарго на поставки нефти в некоторые страны Западной Европы, практика согласования цен на «черное золото», квоты на добычу и продажу нефти на мировом рынке) позволили Саудовской Аравии с партнерами по ОПЕК увеличить стоимость сырья в 10 раз – к 1981 году средневзвешенная цена нефти выросла с 3,5 до 35 долл./барр. (более 90 долл. по ценам 2000-х годов).
Цена за баррель, \$



Рис. 1. Зависимость цен на нефть от экономических и геополитических событий [3]

Падение цен на нефть до потрясающе низкого уровня было зафиксировано только дважды. Так, в 1986 г. Саудовская Аравия при финансовой поддержке США всего за четыре месяца в обход квот ОПЕК увеличила добычу с 2 до 10 млн. барр./сутки, обрушив тем самым цены на нефть в 3,5 раза – до 10,91 долл./барр. (или 23,79 долл. с учетом инфляции). Многие эксперты считают этот обвал ключевой причиной краха СССР: прямые потери Советского Союза в 1986 году составили около 20 млрд. долл., а объем столь необходимого высокотехнологичного импорта сократился на треть [4].

Еще один тяжёлый удар ценам на нефть был нанесён во время азиатского финансового кризиса в 1997-1998 гг. В конце 1998 г. цены упали до уровня 9,39 долл. США за баррель (или 13,64 долл. с учетом инфляции). В марте 1999 г. страны ОПЕК пришли к соглашению сократить объёмы добычи. К ним присоединились Россия, Норвегия и Мексика. В течение 1999 г. цены повышались по мере выхода экономики азиатских стран из финансового кризиса, а в 2003-2004 гг. цены на нефть резко выросли вследствие войны в Ираке и ввиду опасений по поводу террористических атак на объекты нефтяной инфраструктуры на Ближнем Востоке. Этот рост был также результатом недостаточного инвестирования в международную нефтяную промышленность. Большой рост спроса со стороны США и крупных развивающихся стран, который не сопровождался адекватным ростом предложения, привёл в результате к дальнейшему повышению цен на сырую нефть [5].

Возвращаясь к современным реалиям, отметим, что последующая динамика цен на нефть будет зависеть от множества геополитических и экономических факторов, каждый из которых может существенно отразиться на колебании нефтяных котировок. Нет сомнений, что на коррекцию объемов предложения может повлиять достижение компромисса между странами-членами ОПЕК, в рамках которого будет принято решение о сокращении коллективных квот на добычу и поставку нефти. Динамика цен будет тесно коррелировать с падением производства в России (до 10,5 млн. барр./сутки) и ряде менее крупных нефтедобытчиков. Кроме того, продолжающееся падение числа буровых установок в США и сокращение инвестиций в добычу сланцевой нефти крупнейшими американскими нефтяными компаниями (Royal Dutch Shell, BP, Chevron и ConocoPhillips) также должно привести, в конечном счете, к сокращению предложения и росту цен на углеводороды (рис. 2). Помимо спекулятивной составляющей на стоимость нефти будет влиять напряженная геополитическая обстановка в странах Ближнего Востока и Африки (Ирак, Сирия, Ливия, Нигерия), которая по-прежнему остается причиной неопределенности относительно стабильности поставок нефти.

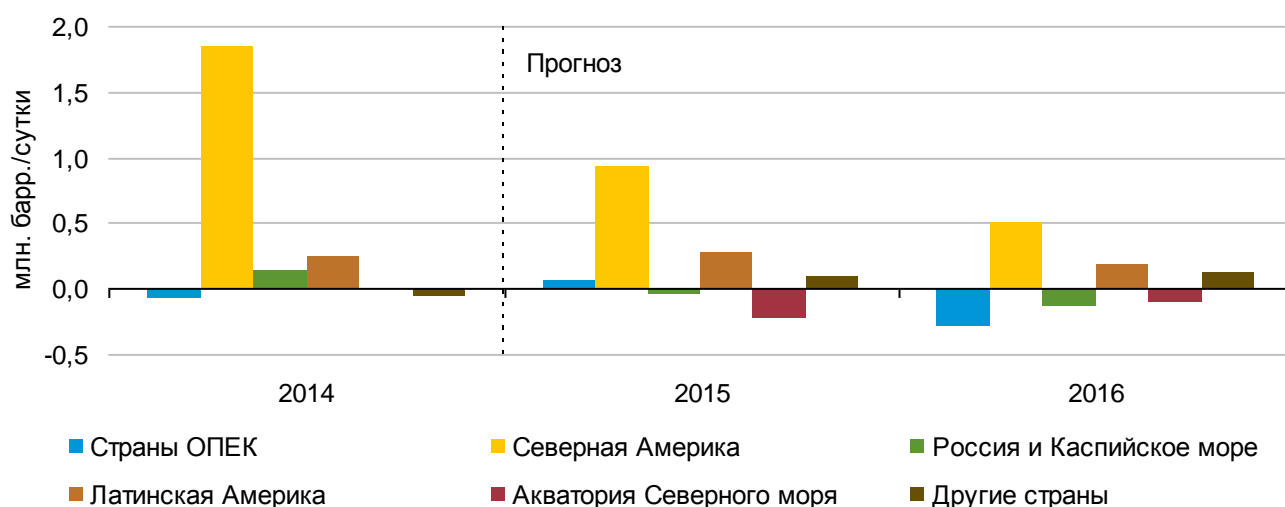


Рис. 2. Прогноз роста мировой добычи нефти и нефтепродуктов в 2015-2016 гг. [2]

В то же время достигнутые в Лозанне договоренности по иранской ядерной программе могут повлечь приостановку санкций в отношении Ирана, введенных США и Евросоюзом в 2012 г. По оценкам экспертов, объем запасов нефти, хранящейся в танкерах и наземных резервуарах Ирана, составляет около 30 млн. баррелей нефти. Отмена эмбарго позволит Ирану усилить добычу (до 3,5-4 млн. барр./сутки) и продажу нефти, что приведет к дальнейшему избытку предложения и, как следствие, еще большему падению цен и разорению нефтедобывающих стран. Кроме того, сохранение понижающих рисков для экономики еврозоны и замедление темпов роста экономики Китая (ВВП страны в 2014 г. вырос на 7,4%, что является самым низким показателем за последние 24 года) вызывает опасения по поводу усугубления тенденции снижения цен на «черное золото». Впрочем, стремительный рост спроса на нефть в Азии со стороны Индии, Пакистана, Индонезии и ряда других стран, где нефть является самой крупной импортной статьей расходов, может подтолкнуть общий спрос на нефть и тем самым способствовать улучшению ситуации. Как ожидается, мировая экономика в 2015 г. будет расти примерно на 3,6%, в 2016 г. – на 3,8%, что приведет к росту инкрементального спроса на нефть примерно на 1,1 и 1,3 млн. барр./сутки соответственно.

Библиографический список

1. Инфляция на потребительском рынке / Департамент денежно-кредитной политики Банка России [Электр. ресурс]: URL: http://cbr.ru/statistics/infl/Infl_01012015.pdf
2. Short-Term Energy Outlook Figures / U.S. Energy Information Administration [Электронный ресурс]: URL: <http://www.eia.gov/forecasts/steo/xls/chart-gallery.xlsx> (дата обращения: 10.03.2015).
3. Sieminski A. 21st Century Energy Markets: How the Changing Dynamics of World Energy Markets Impact our Economy and Energy Security / Committee on Energy and Commerce [Электронный ресурс]: URL: http://www.eia.gov/pressroom/testimonies/sieminski_03032015.pdf (дата обращения: 03.03.2015).
4. Крутаков Л. Игра в нефть: почему нефтяные цены не всегда подчиняются рыночным законам // Коммерсантъ-Власть. – 2015. – № 5. – С. 9-14.
5. Цена энергии: международные механизмы формирования цен на газ / Брюссель: Секретариат Энергетической Хартии, 2007. – 279 с.

УДК 330.43

ПРОБЛЕМА ПРОПУЩЕННЫХ ДАННЫХ В ПРИКЛАДНЫХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

П.М. Корзик

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

При переходе от теоретического анализа в область практической экономики исследователи неизбежно сталкиваются с необходимостью анализа разнообразной статистической информации. Ситуация, когда используемый набор дан-

ных не содержит пропусков для всех единиц наблюдения в рамках рассматриваемого периода, является скорее исключением, чем правилом.

Существует четыре способа борьбы с пропусками: рассмотрение только единиц наблюдения без пропусков в данных (в иностранной литературе подобный подход получил наименование «complete case analysis» – анализ полных случаев; применение подобной процедуры на практике означает сознательный отказ от использования части доступной информации), использование всех доступных данных без учёта пропусков (что в дальнейшем затрудняет использование большинства методов статистического анализа), вменение (множественное или единичное) либо построение модели анализа, учитывающей механизм возникновения пропусков [1, с. 349].

Применение надёжных статистических методов вменения (заполнения, импутации) пропущенных данных, как правило, позволяет получить более объёмную и репрезентативную выборку, а также увеличить точность статистических выводов. Результаты использования процедур вменения не являются гарантированными – есть вероятность появления ошибок, как связанных с необходимостью делать предположения касательно структуры и свойств анализируемых данных, так и обусловленных вероятностной природой используемых методов [2, с. 923].

Выбор способа импутации зависит от особенностей распределения пропусков в наборе данных. Различают три типа пропусков: с абсолютно случайным распределением (missing completely at random – MCAR), со случайным распределением (missing at random – MAR), с неслучайным распределением (missing not at random – MNAR) [1, с. 344].

Для MCAR-пропусков вероятность их существования для одной переменной не зависит от значений других (наблюдаемых либо ненаблюдаемых) переменных [1, с. 345]. В свою очередь, MAR-пропуски зависят от значений наблюдаемых факторов, но свободны от воздействия переменных с пропусками [1, с. 347]. Наконец, появление MNAR-пропусков обусловлено свойствами переменных с пропущенными значениями [1, с. 347-348].

Существующие методы вменения демонстрируют следующие результаты в зависимости от характера пропусков [1, с. 349]:

1. MCAR-пропуски:

а. Методы, дающие несмещённые оценки параметров и ошибок:

- i. Множественная импутация;
- ii. Анализ полных случаев;

б. Методы, дающие несмещённые оценки только параметров:

- i. Единичная импутация (подстановка среднего, условная подстановка среднего);

с. Неприемлемые методы:

- i. Единичная импутация (использование последнего наблюдения, использование худшего наблюдения);

2. MAR-пропуски:

а. Методы, дающие несмещённые оценки параметров и ошибок:

- i. Множественная импутация;

- b. Методы, дающие несмещенные оценки только параметров:
 - i. Единичная импутация (условная подстановка среднего);
 - c. Неприемлемые методы:
 - i. Единичная импутация (использование последнего наблюдения, использование худшего наблюдения, подстановка среднего);
 - ii. Анализ полных случаев;
3. MNAR-пропуски: единственный приемлемый метод – совместное моделирование результата и зависимости между результатом и вероятностью его существования.

Для выбора наиболее эффективного способа вменения следует определить характер пропущенных данных. Существуют методы, позволяющие проверить присутствие в данных MCAR-пропусков – для рассмотрения целесообразности применения анализа полных случаев как наиболее простого способа борьбы с пропусками. С другой стороны, создание статистической процедуры для проверки гипотезы о наличии либо отсутствии MNAR-пропусков на основании анализа имеющегося набора данных является принципиально невозможным (нельзя оценить воздействие данных, которые отсутствуют) [3, с. 51]. Более того, в пределах одного массива информации пропуски по типу MAR, MCAR, MNAR не являются взаимоисключающими. Отсутствующие данные, как правило, распределены в рамках спектра всех возможных вариантов между MAR и MNAR, при этом отдельные элементы совокупности могут демонстрировать различные механизмы возникновения пропусков [4, с. 567].

Учитывая вышеизложенное и опираясь на результаты исследований, которые утверждают, что и MCAR-, и MNAR-пропуски в реальных данных встречаются не очень часто [5, с. 2], [6, с. 354], [7, с. 152], с практической точки зрения можно полагать, что пропуски при решении реальных проблем анализа экономической информации являются распределенными по типу MAR – и использовать соответствующие методы анализа. Подобный подход даст смещенные оценки для небольшого количества пропущенных значений, распределенных неслучайным образом.

Для обработки MAR-пропусков существует несколько методов, дающих приемлемые результаты: анализ правдоподобия, многомерная нормальная модель (МНМ) и множественная импутация при помощи цепных уравнений (multiple imputation by chained equations – MICE) [5, с. 5].

Принципиальным ограничением методов на основе анализа правдоподобия является то, что они базируются на фиксированных предпосылках относительно характера распределения отсутствующих данных и не позволяют вменять пропущенные данные для независимых переменных [1, с. 352].

МНМ предполагает итеративный подбор пропущенных значений из многомерного нормального распределения всех переменных. Описываемый подход в большей степени, чем MICE, базируется на статистической теории, однако на практике импутация при помощи цепных уравнений работает лучше [5, с. 5]. Данный факт не в последнюю очередь связан с тем, что МНМ может работать

только с нормальными непрерывно распределёнными данными, в то время как вменение с помощью цепных уравнений возможно для любых типов данных.

MICE является совокупностью моделей (одна модель на каждую переменную с пропусками), которые генерируются и анализируются по следующему алгоритму [8, с. 2]:

1. Предположим, что у нас есть набор переменных x_1, \dots, x_k , все или некоторые из которых содержат пропуски;
2. Отсортируем данные таким образом, чтобы x_1 была переменной с наименьшим положительным количеством пропусков;
3. Изначально заполним все пропуски случайными данными;
4. Составим регрессию (с учётом типа данных) переменной x_1 на переменные $x_2 \dots x_k$, оценка ограничена только наблюдениями, для которых x_1 не содержит пропусков;
5. Заполним пропуски в значениях x_1 с помощью выбора данных из апостериорного прогнозируемого распределения величины x_1 ;
6. Для следующей переменной (второе минимальное по значению количество пропусков) x_2 строим регрессию x_2 на $x_1, x_3 \dots x_k$;
7. Процесс повторяем итеративно для всех переменных с пропусками;
8. Один цикл анализа считается законченным, после того как регрессионной оценке будут подвергнуты все переменные с пропусками;
9. В целях стабилизации полученных оценок проведем несколько циклов анализа;
10. Шаги 1-9 повторим независимо M раз, в результате чего генерируется M наборов данных, на основании которых можно делать статистические выводы, базируясь на определённых правилах.

Важным подготовительным этапом в процедуре импутации с помощью цепных уравнений является проверка переменных на нормальность. Дело в том, что надёжность результатов работы алгоритма вменения в целом в значительной мере зависит от качества моделей, используемых для оценки пропущенных значений индивидуальных переменных [9], [5, с. 12]. Отличное от нормального распределение значений переменных будет весомым доводом в пользу отказа от использования простых уравнений множественной регрессии в качестве моделей для оценки.

Для проверки гипотезы о нормальности распределения переменных можно воспользоваться, например критериями асимметрии-эксцесса [10, с. 2163-2164] и Шапиро-Уилка (адаптированного для выборок объёмом от 5 до 2000 элементов) [10, с. 2278-2279]. В случае невозможности применения простой множественной регрессии в качестве инструмента для оценки пропусков, в качестве альтернативного инструмента следует использовать прогностическое согласование средних величин – Predictive Mean Matching (PMM) [9].

Суть алгоритма PMM – в применении регрессионного анализа для определения оценок пропущенных величин. В отличие от множественного регрессионного анализа, полученные значения не используются в качестве вменённых непосредственно, а служат для идентификации наиболее близких к ним по величине, фактически наблюдаемых в наборе данных, величин переменной, из

которых в дальнейшем отбираются значения для вменения [11, с. 9]. В результате применения вышеописанной процедуры метод РММ даёт распределение вменённых параметров, которое ближе соответствует таковому для наблюдаемых значений (потенциально отличному от нормального), нежели результаты, полученные с помощью множественной регрессии [9].

Финальными параметрами, которые надлежит задать для корректной реализации процедуры заполнения пропусков с помощью MICE, является количество импутаций (число повторений всего алгоритма) и продолжительность «холостого хода» (число повторений девятого шага алгоритма).

Изначально считалось достаточным использование небольшого количества импутаций – от трёх до пяти, но в любом случае не более десяти [5, с. 6]. Современные тенденции в области применения MICE таковы, что предпочтительным является значительное количество импутаций. В частности, предлагается использование эмпирического правила, согласно которому за число импутаций принимается процент количества пропусков в массиве данных [12], [5, с. 6-7] (т.е. в случае наличия 15% единиц наблюдения с пропусками следует использовать 15 импутаций).

Важность регулировки параметра «холостого хода» алгоритма вызвана итеративным характером процедуры MICE, что обуславливает определённую степень автокорреляции между данными, полученными в ходе реализации соседних циклов [12]. Для борьбы с подобным явлением в программных реализациях алгоритма оценки пропусков с помощью цепных уравнений предусмотрена возможность «холостого хода», когда в качестве результатов импутации записываются, например, значения каждого десятого полного цикла анализа. Первые девять циклов в таком случае являются «холостым ходом» модели, в течение которого все начальные возмущения должны угаснуть, а процесс импутации стать стационарным [12].

К сожалению, формальный метод проверки качества результатов импутации с использованием MICE отсутствует [12]. Тем не менее, мы можем произвести над вменёнными данными два типа диагностических процедур: проверить результаты вменения на конвергенцию [12] (т.е. проанализировать изменение характеристик вменённых величин на протяжении «холостого хода» алгоритма) и оценить, в какой степени распределение импутированных данных совпадает с таковым для наблюдаемых значений [13, с. 353].

В целях проверки процедуры вменения на конвергенцию используется построение и анализ графиков динамики средних и стандартных отклонений для вменённых величин в пределах «холостого хода» алгоритма для каждой итерации. Стохастический характер наблюдаемых значений будет свидетельством того, что процесс импутации является стационарным, в противном случае корректность применения процедуры MICE – под вопросом.

Сравнить степень соответствия функций распределения для вменённых и наблюдаемых величин можно при помощи анализа графиков ядерной оценки плотности распределения (kernel density estimate), на которых отображены одновременно распределения для наблюдаемых значений, вменённых величин и полного набора данных с заполненными пропусками.

Результатами применения алгоритма MICE будут M наборов данных с вменёнными значениями для пропущенных величин. Использование описанного метода не имеет целью предсказание «истинных» значений на месте пропущенных данных. Успех процедуры множественного вменения с помощью цепных уравнений определяется тем, насколько полно удаётся смоделировать распределение величин пропущенных значений с учётом особенностей имеющихся данных. В дальнейшем аналитическая модель рассчитывается с использованием каждого из M наборов данных, а полученные результаты агрегируются с использованием особых правил, что даёт возможность делать достоверные статистические выводы [14, с. 476], [5, с. 4, 21-22].

В настоящей статье проанализирована проблема пропусков данных в прикладных эконометрических исследованиях. На основе рассмотрения основных способов генезиса пропусков предложен ряд алгоритмов для эффективного вменения. Среди прочих подходов отдельно выделено вменение при помощи цепных уравнений – как эффективный инструмент практического анализа данных с пропусками. В статье изложен алгоритм, требования к данным, нюансы практического применения, а также способы проверки получаемых результатов.

Библиографический список

1. Dziura, J. Strategies for dealing with missing data in clinical trials: from design to analysis / J. Dziura, L. Post, Q. Zhao, Z. Fu, P. Peduzzi // *Yale journal of biology and medicine*. – 2013. – Vol. 86, №3. – P. 190–207.
2. Cameron, A. *Microeconometrics. Methods and applications* / A. Cameron, P. Trivedi. – Cambridge : Cambridge University Press, 2005. – 1034 p.
3. King, G. Analyzing incomplete political science data: an alternative algorithm for multiple imputation / G. King, J. Honaker, A. Joseph, K. Scheve // *American political science review*. – 2001. – Vol. 95, № 1. – P. 49–69.
4. Graham, J. Missing data analysis: making it work in the real world / J. Graham // *Annual review of psychology*. – 2009. – № 60. – P. 549–576.
5. Bouhlila, D. Multiple imputation using chained equations for missing data in TIMSS: a case study / D. Bouhlila, F. Sellaouti // *Large-scale Assessments in Education*. – 2013. – Vol. 1, № 4. – P. 1–33.
6. Graham, J. Analysis with missing data in prevention research / J. Graham, S. Hofer, S. Donaldson, D. MacKinnon, J. Schafer // *The science of prevention: methodological advances from alcohol and substance abuse research* / ed. K. Bryant, M. Windle, S. West. – Washington : American Psychological Association, 1997. – P. 325–366.
7. Schafer, J. Missing data: our view of the state of the art / J. Schafer, J. Graham // *Psychological Methods*. – 2002. – Vol. 7, № 2. – P. 147–177.
8. Royston, P. Multiple imputation by chained equations (MICE): implementation in Stata / P. Royston, I. White // *Journal of statistical software*. – 2011. – Vol. 45, № 4. – P. 1–20.
9. SSCC. Multiple Imputation in Stata: Creating Imputation Models [Electronic resource] / SSCC. – Mode of access: http://www.ssc.wisc.edu/sscc/pubs/stata_mi_models.htm. – Date of access: 08.01.2015.

10. StataCorp LP. Stata base reference manual release 13 / StataCorp LP. – College Station : Stata Press, 2013. – 2550 p.

11. Williams, R. Missing Data Part II: Multiple Imputation [Electronic resource] / R. Williams. – Mode of access: <http://www3.nd.edu/~rwilliam/stats2/l13.pdf>. – Date of access: 08.01.2015.

12. SSCC. Multiple Imputation in Stata: Imputing [Electronic resource] / SSCC. – Mode of access: http://www.ssc.wisc.edu/sscc/pubs/stata_mi_impute.htm. – Date of access: 08.01.2015.

13. Marchenko, Y. Diagnostics for multiple imputation in Stata / Y. Marchenko, W. Eddings // The Stata Journal. – 2012. – Vol. 12, № 3. – 353–367.

14. Rubin, D. Multiple imputation after 18+ years / D. Rubin // Journal of American statistical association. – 1996. – Vol. 91, № 434. – P. 473–489.

УДК 336.71 (574)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Г.С. Кушуков

Государственный университет имени Шакарима, г. Семей

Общеизвестно, что подъем казахстанской экономики во многом зависит от того, насколько эффективны в ней предприниматели, насколько гармоничны будут их отношения с государством. Создание условий для предпринимательства, особенно в сфере материального производства, является важнейшей составляющей экономической политики государства в любой рыночной экономике. Поддержка и развитие частного предпринимательства в РК законодательно признаны приоритетами государственной экономической политики.

Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который не только обеспечивает устойчивость экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Становление малого бизнеса в Республике с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства.

Малый и средний бизнес - основа стабильного гражданского общества, и от его развития зависит благосостояние всех казахстанцев. В настоящее время именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства. Стратегический курс руководства республики на вхождение Казахстана в число тридцати наиболее конкурентоспособных стран мира приводит к развитию малого предпринимательства как мощной экономической силы.

В условиях реализации Стратегии «Казахстан-2050» особое значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, установление при

их участия новых хозяйственных связей, в том числе и внешнеэкономических, активизация производственной и инновационной деятельности. Как было отмечено в выступлении Президента страны Н.А. Назарбаева на конгрессе предпринимателей Казахстана, «когда 60% работающего населения будет трудиться в малом бизнесе, Казахстан достигнет устойчивости».

За последние девять лет количество субъектов МСП в Республике Казахстан увеличилось по итогам 2014 года более чем в 2 раза. Динамика количества активных и зарегистрированных субъектов МСП имеет общую положительную тенденцию. С 2005 года количество зарегистрированных субъектов МСП выросло на 88%, активных - на 51%. В структуре активных субъектов МСП по организационно-правовым формам преобладают субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, - это индивидуальные предприниматели, количество которых на 1 января 2014 года составило 637,7 тыс. единиц, или 73,1% (на 1.01.2013г.- 527,9 тыс., что составляет 69 %) от общего количества активных субъектов МСП.

Количество КФХ составило 164,7 тыс., или 18,9% (количество КФХ по сравнению с 2013 годом не изменилось), а юридических лиц предприятий МСП - 61,1 тыс. субъектов, или 7% (в 2013 году 71,3 тыс., что составляло 9 % - отмечается понижение) от общего количества активных субъектов МСП. Всего активных субъектов МСБ-863165 единиц (в них работает 2,4 миллиона казахстанцев).

Доля вклада субъектов МСП в валовом внутреннем продукте в 2012 году составила 17,3%. Численность граждан, занятых в малом предпринимательстве, не превысила 29,2% от общей численности занятых в экономике страны. В международном сравнении эта цифра значительно ниже показателей стран с аналогичным ВВП на душу населения, например, Аргентины и Мексики, где доля предприятий МСП составляет приблизительно 50 и 60% соответственно. Доля участия предприятий МСП в ВВП достаточно низка и в сравнении с показателями стран, обладающих богатой ресурсной базой, таких как Норвегия (более 65%) и Австралия (более 60%) [1]. Необходимо отметить, что низкий вклад МСП в ВВП (17,3%) по сравнению с развитыми странами вызван тем, что большую долю в ВВП создает крупный бизнес (7% крупного бизнеса создает 70% ВВП, представленного нефтяным и горно-металлургическим секторами). Эта ситуация отражает структуру бизнеса, в большей части сосредоточенного в сырьевых отраслях.

Сложившаяся отраслевая структура малых предприятий практически не меняется в последние годы: 42,8 % функционирующих субъектов МСП заняты в сфере торговли, 2,3% - в сфере строительства, и всего 2,5% - в сфере промышленности. Основные выводы:

- низкий вклад МСБ в ВВП (17,3%) и в занятость (29,2) в сравнении с развитыми странами;
- доля активных субъектов МСБ в общем количестве зарегистрированных субъектов МСБ;

- незначительные доли МСБ в строительстве и в промышленности. Данные выводы в очередной раз подтверждают, что такая тенденция развития МСП не способствует диверсификации экономики.

В настоящее время основными направлениями поддержки МСБ являются:

- инструменты финансовой и нефинансовой поддержки МСБ;
- регуляторная деятельность;
- институциональные меры.

Финансовая поддержка бизнеса осуществляется посредством: кредитов, гарантирования кредитов, субсидирования ставок вознаграждения, микрокредитов, лизинга, инвестиций.

АО ФРП «Даму» является оператором финансирования малого и среднего предпринимательства через банки второго уровня посредством реализации ряда программ. Несмотря на предполагаемое льготное финансирование, ключевой проблемой продолжает оставаться доступ к финансам в отечественных банках. Банки, в свою очередь, предоставляют кредиты субъектам МСП уже под 14%. Становится логичным, что деятельность тех предпринимателей, которые финансируются при таких условиях, направлена на обслуживание кредита, а не на свое развитие. В качестве мер нефинансовой поддержки выступают: стимулирование спроса на продукцию МСБ (увеличение казахстанского содержания, расширение взаимодействия крупного и малого бизнеса, повышение экспортно-ориентированности МСБ); доступ к производственной инфраструктуре; инновационно-технологическая поддержка; информационно-консультационные услуги.

На сегодняшний день предпринимаются системные и оперативные меры для поддержки отечественного производителя и увеличения доли казахстанского содержания. В рамках ГП ФИИР стоит задача по увеличению доли казахстанского содержания в закупках государственных учреждений и организаций, национального управляющего холдинга, национальных холдингов и компаний - товаров до 60%, а в закупках работ и услуг до 90%. Во исполнение системных мер развития казахстанского содержания сформирована законодательная база для поддержки отечественного производителя, утверждена Программа развития казахстанского содержания в РК на 2010-2014 годы. Кроме того, создан Экспертный совет Министерства индустрии и новых технологий по вопросам развития казахстанского содержания.

Создан интернет-портал казахстанского содержания, доля субъектов МСБ среди потребителей и производителей в нем составляет более 95%, а также Единый Реестр товаров, работ и услуг (ТРУ), используемых при проведении операций по недропользованию, разработана Единая методика расчета организациями казахстанского содержания при закупке ТРУ. Закреплены требования по предоставлению годовых планов закупок и отчетов о проведенных закупках недропользователями, государственными органами, национальными холдингами и системообразующими компаниями.

Основными механизмами инновационно-технологической поддержки являются технопарки, бизнес-инкубаторы, системы менеджмента качества. Услуги, предлагаемые в рамках бизнес-инкубаторов и технопарков за невысокую

плату, являются одной из наиболее эффективных форм поддержки субъектов МСБ, в особенности на начальной стадии деятельности. В Казахстане существуют более 10 технопарков и 40 бизнес-инкубаторов, однако их деятельность не всегда эффективна. В республике функционируют три вида технопарков: национальные научно-технологические технопарки, региональные технопарки и технопарки на базе вузов. Часть казахстанских технопарков включает в себя бизнес-инкубаторы. Показателем эффективности работы бизнес-инкубатора является количество созданных новых инновационных малых предприятий в промышленном сегменте, которые в состоянии самостоятельно развиваться в дальнейшем.

Бизнес-инкубатор как объект инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, инновационных (венчурных) фирм, осуществляет поддержку предпринимателям на ранней стадии их деятельности путем предоставления и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических, маркетинговых и прочих услуг. Бизнес-инкубаторы выполняют государственный заказ по созданию рабочих мест в сфере МСБ.

Однако на сегодняшний день деятельность казахстанских бизнес-инкубаторов сводится к простой аренде помещений по рыночным ценам.

Политика государства ориентирована на стимулирование развития производств с более высокой добавленной стоимостью, формирование вспомогательного, обслуживающего и перерабатывающего блоков малых и средних предприятий через аутсорсинг и усиление местной составляющей в крупных проектах, а также на создание кластеров за счет объединения усилий обслуживающих и вспомогательных предприятий МСП вокруг крупных системообразующих компаний [2].

На данный момент перед крупными системообразующими предприятиями поставлена задача по развитию вокруг себя малых и средних предприятий, которые могли бы поставлять для них продукцию. Многие страны с рыночной экономикой, несмотря на провозглашение свободы предпринимательства, сталкиваются с проблемой чрезмерного государственного регулирования экономики. Аналогичная ситуация наблюдается и в Казахстане: через разрешительную систему регулируется практически весь спектр видов экономической деятельности. Кроме того, достаточно сложные, длительные процедуры, которые должны проходить предприниматели при создании и ведении бизнеса, и непрозрачность контрольно-надзорной деятельности государственных органов не способствуют развитию предпринимательской инициативы.

В связи с чем была принята Концепция дальнейшего реформирования разрешительной системы на 2012-2015 годы. Утвержден состав Межведомственной комиссии по вопросам совершенствования разрешительной системы и методика проведения инвентаризации разрешительной системы.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, особенно в местностях, далеко расположенных от финансовых и промышленных центров республики, специалистами называются:

- недостаток оборотных средств;

- недостаточное оснащение предприятий высокопроизводительным оборудованием в силу его высокой стоимости;
- недостаток качественного сырья и полуфабрикатов;
- низкая конкурентоспособность продукции местных малых предприятий в сравнении с импортными аналогами;
- некредитоспособность субъектов малого бизнеса (особенно предприятий по переработке сельхозсырья);

Законодательство в сфере МСБ содержит большое количество актов прямого действия, множество подзаконных актов, ведомственных актов, нормы которых часто противоречат друг другу и не приводят к достижению поставленных целей. Более того, нечёткие нормы законодательства на подзаконном уровне ещё более расширяются и переходят в требования, влекущие операционные издержки по их исполнению.

Также серьёзной проблемой на сегодняшний день является отсутствие конкретного механизма, позволяющего определять статус субъекта предпринимательства. В Законе «О частном предпринимательстве» заложены критерии отнесения субъектов предпринимательства к малому, среднему и крупному бизнесу, но отсутствуют механизмы подтверждения этого статуса [3]. На практике это влечёт непризнание государственными органами за субъектами малого предпринимательства их статуса и, соответственно, непредставление предусмотренных законодательством для данной категории льгот. Отсутствие чётких критериев и правовых механизмов их подтверждения также сказывается на доступе к финансовым ресурсам, так как при распределении выделяемых государством средств уполномоченные органы и организаций не знают, каким образом относить субъектов к той или иной категории.

В 2014 году началось внедрение новой категории предпринимательства – микробизнеса, разрабатываются пороговые значения для его определения. Во многих странах (США, Норвегия, Россия и т.д.) существует данная категория МСП, включающая от 3 до 5 человек. Данное условие позволит поддержать категорию наиболее уязвимых предпринимателей.

Важнейшим событием 2014 года стало принятие Закона Республики Казахстан «О Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан». Закон предусматривает обеспечение эффективного взаимодействия субъектов предпринимательства, их объединений с государственными органами, а также широкий охват и вовлеченность субъектов предпринимательства в процесс формирования предпринимательского сообщества.

Ведется активная работа по открытию Центров обслуживания предпринимателей, что получило одобрение со стороны бизнеса. На областном уровне полноценно функционируют два пилотных центра в городах Алматы и Шымкент. В моногородах работают 24 центра поддержки предпринимательства, в пяти областях республики действуют мобильные центры для поддержки бизнеса в отдаленных местностях.

Ставки корпоративного и индивидуального подоходного налога в Казахстане считаются низкими по международным стандартам. Для сравнения, ставка налога на прибыль в Индии составляет 30%, Бразилии -25% и Китае - 20%. В

Казахстане ставка корпоративного подоходного налога равна 20%, а ставка индивидуального налога 10%.

Наблюдаются положительные изменения в системе налогового администрирования, в частности, переход на электронную платформу, а также с 1 января 2013 года граждане Казахстана, а также России, Кыргызстана и Беларуси смогут подавать заявки на регистрацию в качестве ИП через портал электронного правительства. Это позволит будущим предпринимателям сэкономить время, необходимое для регистрации, и оформить все документы дистанционно, без обязательной явки в налоговые органы, как это выполнялось до текущего года.

Таким образом, на сегодняшний день в Казахстане разработана нормативно-правовая база, созданы институты развития для поддержки малого и среднего бизнеса. Однако, несмотря на принятые меры, существующий механизм поддержки и регулирования малого и среднего бизнеса является недостаточно эффективным. В связи с чем возникает необходимость рестайлинга всех инструментов.

Библиографический список

1. Аналитический отчет по конкурентоспособности Казахстана с выводами и рекомендациями по повышению уровня конкурентоспособности. Астана: АО «Институт экономических исследований», 2013.
2. Утебаева А.Б. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан //Вестник КазНУ им. Аль-Фараби, г. Алматы. 2014, №5.
3. Закон о частном предпринимательстве (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2013 г.)

ББК 65.290.2

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ

А.А. Лазарева

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

Социальная ответственность бизнеса рассматривается с точки зрения ее составляющих элементов, уровня активности предприятия. Рассматриваются особенности российской действительности при разработке программ КСО. Выделяются экономические особенности Алтайского края, которые необходимо учитывать при реализации социально ориентированных программ. Отмечены основные направления разработки и реализации программ социального развития предприятий.

Тема корпоративной социальной ответственности активно обсуждается как в России, так и в мире. Главным образом тема отражает степень взаимодействия бизнеса, власти, общества по различным аспектам развития (экономическим, социальным, культурным, политическим). Активно обсуждаются правила ведения бизнеса и правила его регулирования, методы контроля за экономической активностью предприятия, последствия действий предприятий для окружающей среды, основные правила взаимодействия социальных партнеров.

Данное явление объясняется постоянно возрастающей ролью бизнеса в общественном развитии, которая возрастает с новыми требованиями открытости и прозрачности информации, которые связаны с условиями нестабильной ситуации в экономике.

До сих пор существуют прямо противоположные подходы к определению социальной роли бизнеса. Корпоративная социальная ответственность предусматривает не только выполнение требований законодательства, но и проявление добровольных инициатив по социальной поддержке и развитию персонала организации, а также финансирование мероприятий по решению вопросов местного значения в местах присутствия организации.

Корпоративная социальная ответственность как система включает в себя следующие составляющие:

1. Принципы корпоративного управления — это основа корпоративного управления как организацией, так и обществом в целом. Данный принцип носит рекомендательный характер и является основой для построения концепции социальной ответственности.

2. Политика в отношении персонала — это принципиальное отношение фирмы в отношении ее работников. Социально ответственный работодатель думает о благополучии всех людей, принимающих участие в достижении его целей по двум причинам: экономической (работник, осознающий причастность к общему делу, дает более высокие результаты труда) и моральной (работники должны чувствовать причастность к общему делу, предприятию).

3. Ответственность перед потребителями. Социальная ответственность предполагает соблюдение прав потребителя на качественную продукцию и достаточную информацию о ней.

4. Ответственные отношения с заинтересованными сторонами. Деятельность предприятия связана с деятельностью множества других фирм — поставщиков и заказчиков, транспортных организаций, рекламных агентств. Политика социальной ответственности бизнеса предусматривает построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений со всеми партнерами.

5. Социальная политика (ориентированность на общество) — этот элемент системы КСО является наиболее значимым для сообщества, вследствие чего привлекает значительное внимание со стороны СМИ и различных общественных организаций. Отличительной чертой социально направленного предприятия является реализация социальных программ, развитие системы благотворительности, участие в программах по решению социальных проблем города, региона, страны.

6. Защита окружающей среды. Любая деятельность предприятия связана с воздействием на окружающую среду, и поэтому деятельность предприятия по сохранению и поддержанию экологической безопасности является необходимым элементом разработки программы социальной ответственности [1].

Одной из возможностей увеличения показателей прибыли организации во всем мире считается внедрение программ корпоративной социальной ответственности. Предприятия активно начали разрабатывать и реализовывать программы по социальной ответственности. В качестве одного из преимуществ пе-

ред инвесторами данные предприятия создают отчеты по проведенной работе, где отражают те мероприятия, которые были проведены для решения проблем работников, города, окружающей среды, культурно-массовые мероприятия.

Концепция КСО берет свое начало в семидесятых годах 20 века, когда основной задачей данной концепции было решение вопросов по загрязнению окружающей среды. На сегодняшний день концепция КСО серьезно расширилась. Теперь важнее не то, что компании делают с деньгами, которые они заработали, а то, как они заработали эти деньги.

При реализации социально ответственного поведения возможно выделить следующие уровни активности предприятия:

1. Социальная незаинтересованность. Предприятие избегает выполнения любых социальных обязанностей.

2. Социальные обязательства. Компания действует в соответствии с требованиями закона, и ничего более. В то же время компания на данном уровне осознает ответственность за возможные ошибки и упущения.

3. Социальный отклик. Помимо действий в рамках законодательства, компания принимает добровольное участие в реализации социальных программ.

4. Социальный вклад. Компания идентифицирует себя как ответственного члена общества и инициативно ищет возможности внести свой вклад в развитие общества [2].

Преимущества, которые дает компаниям реализация стратегий корпоративной ответственности, включают в себя возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров и увеличение ценности бренда. Неприсоединившиеся компании упускают возможности в бизнесе, теряют конкурентные преимущества и отстают в управлении. Не внедряя стратегии КСО, они, во-первых, не отслеживают и не контролируют воздействие своего производства на общество и окружающую среду, а во-вторых, не полностью реализуют свой экономический потенциал.

При разработке и реализации концепции корпоративной социальной ответственности необходимо учитывать некоторые особенности. Первая группа особенностей связана с менталитетом населения и традициями корпоративного управления:

1. Высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения. Жители регионов (как городские, так и сельские) ожидают решения всех социальных проблем от предприятия, региональной и федеральной власти. На данном этапе развития возникает необходимость в самостоятельных действиях для решения общественных проблем.

2. Традиции трудовых взаимоотношений - жесткая привязка работника к предприятию наличием «своих» социальных учреждений (свой детский сад, своя больница, свой санаторий, свой магазин, свой клуб) при низкой оплате труда.

3. Неадекватное отношение СМИ к усилиям компании в поддержке общества. Российская реальность приводит к тому, что все действия предприятия в рамках социальной ответственности либо полностью игнорируются, либо отражаются в рамках корыстных целей [3].

Вторая группа особенностей связана с социальной и политической ситуацией в стране:

1. Достаточно высокий уровень бедности в отдельных регионах и городах.
2. Большое количество различных социальных проблем на территориях Российской Федерации.
3. Недостаточный опыт и неразвитая инфраструктура для решения глобальных проблем на территории как отдельных регионов, так и в стране в целом.

Данная специфика не может не отражать неблагоприятные экономические условия в Алтайском крае, которые сформировали свои условия деятельности предприятия, это, прежде всего:

1. Низкий уровень доходов граждан (среди средних зарплат в Сибирском федеральном округе Алтайский край оказался на последнем месте, по данным на конец 2014 года (19 023 рубля);
2. Невыполнение (или снижение) обязательств работодателей перед работниками, в том числе с нарушением норм трудового законодательства;
3. Снижение социальной защищенности работника.
4. Высокий уровень миграции молодежи.

Для решения региональных проблем предприятиям и властям Алтайского края необходимо разрабатывать и реализовывать программы социальной ответственности, где основными направлениями должны стать:

1. Сохранение и развитие кадрового потенциала региона.
2. Сохранение и создание новых рабочих мест, отвечающих нормативным требованиям охраны труда.
3. Развитие самозанятости населения.
4. Формирование мотивации к повышению социальной ответственности работодателей.

С точки зрения развития предприятий продуманная и эффективно работающая система КСО не только позволяет компаниям вносить позитивный вклад в социальное благополучие и экологическую стабильность Алтайского края, но и способствует повышению результативности и устойчивости бизнеса.

Основные аспекты позитивного влияния КСО на рост эффективности бизнеса - это репутационный эффект (повышение имиджа предприятия как результат политики в области КСО); выстраивание отношений с заинтересованными сторонами; внедрение инноваций; повышение лояльности рабочих как результат создания благоприятных условий труда, возможностей для профессионального и карьерного роста; повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, очевидна прямая зависимость между реализацией концепции КСО и устойчивым развитием предприятия. Приверженность концепции КСО приводит к снижению совокупных издержек функционирования компании за счет формирования благоприятной деловой среды и повышения её конкурентоспособности в условиях нестабильной экономики.

Библиографический список

1. Девятловский Д. Н., Позднякова М. О. Корпоративная социальная ответственность в России: проблемы малого бизнеса // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). – С. 173 – 175.

2. Братющенко С.В. Социальная ответственность бизнеса как фактор текучести кадров // Проблемы инициирования социальной активности населения современной России : материалы Всерос. науч.-практ. интернет-конф., посвящ. 80-летию Новосибирского гос. архитектур.-строит. ун-та (Сибстрин), 19-21 мая 2010 г. / [отв. ред. Ю.И. Казанцев] ; НГАСУ (Сибстрин). - Новосибирск, 2010. - С. 173-178.

3. Николаев Н. Проблемы и пути развития корпоративной социальной ответственности в России // Экономические стратегии. 2012. №9.

ББК 65,9(2)26

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ УСЛУГ

В.В. Манаев

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В рыночном секторе экономики принято выделять три основные группы предпринимательства, обладающие внутренними интересами, определяющими стратегию их экономического поведения, взаимоотношения с государством.

Экономическая и техническая мощь любого государства зависит от крупного бизнеса. Он, борясь за самосохранение, склонен к интеграции, в ходе которой поглощает мелких партнеров. Укрепляя свою независимость, крупный бизнес объединяется в международные структуры, нередко попадая под влияние более сильных предпринимателей. Такая зависимость не всегда положительна для внутреннего рынка, поскольку экспансия интересов крупного капитала может наносить ущерб национальным интересам.

Иная специфика у среднего бизнеса, который зависим от конъюнктуры внутреннего рынка и от конкурентного давления со стороны партнеров по своей группе, а также со стороны крупного капитала. Тесная его связь с внутренним рынком, а значит, и с национальными интересами предполагает наличие государственной защиты и поддержки.

В современной смешанной экономике преобладает слой мелких предпринимателей. Своей массовостью они оказывают весьма существенное влияние на социальное, экономическое и политическое развитие страны.

Отличительным признаком этой группы предпринимателей считается их двойственная сущность: они одновременно являются и поставщиками, и потребителями товаров, продуктов и услуг, обращающихся на рынке. Массовость создается за счет густо разветвленной сети предпринимательских структур, имеющих непосредственные выходы на широкие слои потребителей. Способность чутко реагировать на колебания рыночной конъюнктуры, обусловленная небольшими размерами предприятий, управленческой, технологической и производственной их гибкостью, позволяет возобновлять экономическую деятельность при любых условиях.

Малые предприятия неоднородны по своему составу. Среди них выделяют два типа предприятий: жизнеобеспечивающие и быстрорастущие. К жизнеобеспечивающим относится большинство малых предприятий, довольно скромные объемы деятельности которых и ограниченные возможности роста позволяют их владельцам обеспечить приемлемый уровень жизни.

Быстрорастущие предприятия качественно отличаются от жизнеобеспечивающих тем, что имеют возможности быстрого роста на основе высокой отдачи вложенного капитала. Деловая организация их также иная. Если жизнеобеспечивающий бизнес имеет чаще всего одного владельца, то быстрорастущее предприятие базируется обычно на партнерстве с выходом на довольно крупные инвестиции.

В общей массе вновь создаваемых малых предприятий преобладают жизнеобеспечивающие. Но по объему предложения товаров и услуг превалируют быстрорастущие компании.

Сравнительный анализ состояния малого и среднего предпринимательства в развитых странах свидетельствует о их большом вкладе в валовой внутренний продукт. Так, в большинстве развитых стран их доля в валовом внутреннем продукте превышает 50%, а в США, Италии, Франции – она более 50%. Соответственно этому на тысячу жителей этих государств приходится большее количество предприятий малого и среднего бизнеса.

Становление малого бизнеса стимулировалось замедлением в развитых странах тенденции к укреплению капитала. Это произошло вследствие структурных сдвигов в экономике в сторону сферы услуг. Для сервисных фирм эффект от масштаба невелик, и даже, наоборот, малый объем деятельности создает конкурентные преимущества в виде гибкости реакции на рыночные изменения.

Демографические процессы, постарение населения, феминизация занятости, сложности профессионального роста и служебного продвижения в крупных предприятиях, сдерживание личной инициативы жесткими административными рамками побуждают все большее число людей испытать себя в предпринимательстве.

Малые предприятия в экономике выполняют вполне конкретные функции. Во-первых, они, принимая на себя внедрение новых товаров и услуг, вносят существенный вклад в экономический рост. По данным Национального научного фонда США, затрачивая всего 5% средств, выделяемых в стране на научные исследования и разработки, малые предприятия дают 98% разработок новых изделий – от вертолетов до бытовой техники. Высокая приспособляемость и массовое участие во всех сегментах рынка, активность поведения в качестве как производителей, так и потребителей побуждают мелких предпринимателей осваивать все новые и более сложные виды деятельности. Способности осваивать новые рыночные ниши позволяют малым предприятиям наращивать их долю в валовом внутреннем продукте развитых стран. Во-вторых, малые предприятия способствуют развитию крупных предприятий, корпораций, оказывая им всевозможные услуги в сбыте их продукции, снабжении ресурсами, вспомогательном обслуживании. В развитых странах поощряется кооперация

мелких и крупных предприятий, их взаимодополнение при специализации отдельных фирм и особенно в инновационной деятельности. Если крупное предприятие имеет четко выраженную ориентацию на выпуск больших объемов однородной продукции или услуг и получает экономию от масштаба, то гибкие, легко реагирующие на потребности рынка малые предприятия придают динамичность и мобильность кооперации.

В-третьих, множество малых предпринимателей сохраняют свои фирмы, осуществляя рыночную политику ориентации на особые нужды потребителей с индивидуальными запросами. Выполнение нестандартных заказов, изготовление и ремонт редких вещей, прокат техники и другие подобные виды деятельности, объемы которых неприемлемы для крупных фирм, становятся объектом малого предпринимательства.

В-четвертых, малый бизнес выполняет важнейшую социально-экономическую функцию по созданию рабочих мест. Рост производительности труда в промышленных отраслях привел к притоку экономически активного населения в сферу услуг, что особенно заметно по изменению доли занятых в торговле, финансовом и страховом бизнесе, прочих услугах. Интенсивный рост сервисных фирм позволил им заняться теми видами деятельности, в том числе услугами производству, которые ранее осуществлялись внутри промышленных предприятий. Дешевая рабочая сила также способствует развитию малого предпринимательства, позволяя устоять в конкурентной борьбе. В мировой практике принято дифференцировать размеры бизнеса по численности занятых работников. Так, по норме, принятой в Евросоюзе, считают микропредприятием, если число занятых в нем не превышает 15 человек, малое – до 100 человек, среднее – до 250.

Аналогичные нормы устанавливаются и российским законодательством в 2007 г., дополняемые критерием – объемом выручки от реализации без учета налога на добавленную стоимость в размере, не превышающем предельных значений, устанавливаемых правительством для каждой категории. Для этих предприятий будут созданы специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления статистической отчетности.

Библиографический список

1. Манаев В.В. Совершенствование политики занятости населения в малом предпринимательстве: Диссертация д.э.н., 2011.
2. Речмен Д.Дж. Современный бизнес. М.: Республика, 2005.

**ДИАГНОСТИКА СИСТЕМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА,
БАЗИРУЮЩАЯСЯ НА МЕТОДИКЕ
ТРАНСФОРМАЦИОННОГО АНАЛИЗА**

Л.Г. Миляева, В.Д. Миляев

Бийский технологический институт АлтГТУ

В статье представлен методический инструментарий, предназначенный для трансформационного анализа параметров кадрового менеджмента; отражены результаты его использования для выявления изменений в системах стимулирования персонала промышленных предприятий.

На современном (трансформационном) этапе экономического развития особую актуальность и значимость приобретают так называемые трансформационные исследования, нацеленные в сфере кадрового менеджмента на выявление и комплексный анализ изменений наиболее значимых параметров (значимости элементов кадровой политики, состава и структуры заработной платы работников, мотивационного профиля персонала, приоритетности кадровых проблем, профессиональной компетентности работников и т.д.).

Дословно (от лат. transformation) термин «трансформация» обозначает изменение. В данном контексте уточнения требуют два момента, касающиеся допустимости идентификации того или иного изменения (преобразования) в качестве трансформации: «Какой глубины должно быть изменение? За какой период (временной интервал) оно должно произойти?».

Ответы на поставленные вопросы, по сути, формируют концептуальную основу трансформационного анализа [1], согласно которой:

1. Изменение должно быть существенным (явным, ощутимым, кардинальным и т.д.). Учитывая относительность количественных оценок (например, для одного исследуемого объекта изменение, допустим, на 5% это - «очень много», а для другого – «очень мало»), для измерения «глубины трансформаций» логично использовать трехуровневую шкалу «описательных градаций»:

- незначительное (практически не ощутимое) изменение;
- изменение ощутимое, но не кардинальное;
- значительное изменение (изменение-преобразование, изменение-трансформация).

Подчеркнем, что реализация предложенного подхода сопряжена с разграничением изменений на три зоны:

- зону колебаний;
- переходную (промежуточную) зону;
- зону трансформаций (явных преобразований).

2. Изменение «трансформационного (преобразовательного)» характера априори не может быть мгновенным. По мнению ученых, необходимый для этого временной интервал может колебаться от нескольких до 5-7 лет. Опираясь на компиляционную позицию исследователей и собственные наблюдения, приходим к выводу: анализируемый период должен составлять, как минимум, три-

четыре года. Тогда для трансформационных исследований, допустим, 2014 года приемлемо-допустимым будет период с 2011 по 2014 год.

Базирующийся на представленных принципах методический подход к анализу структурных трансформаций предполагает последовательное выполнение следующих шести этапов:

1. Первый этап – выявление по результатам сравнительного критического анализа профильной литературы дискуссионных точек зрения; конкретизация авторской позиции.

2. Второй этап – обоснование структурных составляющих анализируемого объекта (параметра кадрового менеджмента). Допустим, изучаемый объект формируют пять компонент, условно обозначенных: K_1 ; K_2 ; K_3 ; K_4 ; K_5 .

3. Третий этап – представление гипотезы, обосновывающей возможность и характер трансформационных изменений.

4. Четвертый этап – проведение анкетного опроса респондентов (в разрезе функциональных категорий). Целевой блок анкеты должен включать пять (по числу выделенных структурных составляющих) вопросов: «Как (подчеркните нужное) за анализируемый период изменилась значимость (удельный вес, доля) составляющей K_1 (далее K_2 , K_3 , K_4 , K_5) работников Вашего предприятия: (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?».

5. Пятый этап – обработка материалов опросной статистики – исчисление средней балльной оценки. При реализации данного этапа целесообразно использовать цифровую символику предлагаемых вариантов ответов: «не изменилась» - 0 баллов; «изменилась незначительно» - 1 балл; «изменилась ощутимо, но не кардинально» - 2 балла; «изменилась значительно» - 3 балла.

6. Шестой этап – анализ полученных результатов – идентификация произошедших за анализируемый период изменений (K_1 , K_2 , K_3 , K_4 , K_5). Представляется, что, рассчитав средний балл (по респондентам конкретного предприятия – при выявлении трансформации на локальном уровне или по респондентам предприятий того или иного кластера – при обследовании на кластерном уровне), можно идентифицировать зону и характер произошедших за анализируемый период изменений:

- от 0 до 0,5 баллов – *мертвая зона* (по сути, без изменений);
- от 0,6 до 1,5 баллов – *зона колебаний* (с незначительными изменениями);
- от 1,6 до 2,5 баллов – *переходная* (промежуточная) *зона* с ощутимыми, но не кардинальными изменениями;
- от 2,6 до 3,0 баллов – *зона трансформаций* (со значительными изменениями-преобразованиями).

Таким образом, констатировать наличие структурной трансформации правомерно лишь при средней балльной оценке изменения от 2,6 до 3,0. К сожалению, при любом результате меньше 2,6 баллов возможно резюмировать лишь наличие различного уровня изменений, но не трансформаций.

Одним из примеров успешного использования представленного методического подхода является выполненный в 2014 году трансформационный анализ кадровой политики ведущих промышленных предприятий Алтайского края

(N=23) в период 2008-2013гг., сопряженный с неформальным (фактическим, реальным) признанием директором «мотивационных рычагов» управления поведением персонала [2].

Для трансформационного анализа систем стимулирования персонала обследуемых промышленных предприятий была использована модель [3], аккумулирующая 10 структурных компонент (таблица 1).

Логично, что целевой блок Анкеты респондента (представителя директора анализируемого предприятия) содержал десять вопросов:

1. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в реализации воспроизводственной функции заработной платы (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

2. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в реализации стимулирующей функции заработной платы (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

3. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в реализации статусной функции заработной платы (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

4. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в реализации регулирующей функции заработной платы (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

5. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в реализации защитной функции заработной платы (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

6. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в предоставлении базового социального пакета (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

7. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в четком структурировании социального пакета в зависимости от занимаемой должности и трудового стажа (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?

8. Как (подчеркните нужное и укажите символ: ↑ или ↓) за последние 5-7 лет на Вашем предприятии изменилась потребность в формировании и распределении социального пакета по принципу «кафетерия», когда работник самостоятельно в пределах установленной суммы выбирает из списка льготы, которые наиболее важны для него в текущем году (не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно)?..

Таблица 1

Сводные результаты трансформационного анализа систем стимулирования персонала промышленных предприятий

Анализируемая значимость	балльная оценка	Вид зон	Тип изменения
1. Потребность в реализации воспроизводственной функции заработной платы	0,20 (↑)	мертвая зона	значимость параметра не изменилась
2. Потребность в реализации стимулирующей функции заработной платы	0,15 (↓)	мертвая зона	значимость параметра не изменилась
3. Потребность в реализации статусной функции заработной платы	0,60	зона колебаний	незначительное изменение
4. Потребность в реализации регулирующей функции заработной платы	0,60	зона колебаний	незначительное изменение
5. Потребность в реализации защитной функции заработной платы	0,80	зона колебаний	незначительное изменение
6. Потребность в предоставлении базового социального пакета (оплата больничных листов, отпусков, медицинское страхование)	2,10 (↑)	переходная зона	изменение ощутимое, но не кардинальное
7. Потребность в четком структурировании социального пакета в зависимости от занимаемой должности и трудового стажа	2,70(↑)	зона трансформаций	изменение-преобразование (трансформация)
8. Потребность в формировании и распределении социального пакета по принципу «кафетерия»	2,90(↑)	зона трансформаций	изменение-преобразование (трансформация)
9. Потребность в своевременной и обоснованной индексации стоимости социального пакета	2,30 (↑)	переходная зона	изменение ощутимое, но не кардинальное
10. Потребность в обеспечении наиболее благоприятных условий занятости (возможность получения дополнительного образования, переподготовки и/или повышения квалификации)	2,00 (↑)	переходная зона	изменение ощутимое, но не кардинальное

Представляется, что символ «↑», используемый в опросной Анкете, обозначал увеличение значимости диагностируемого элемента кадровой политики; соответственно, символ «↓», напротив, указывал на снижение значимости.

Сводные результаты выполненного в 2014 году трансформационного анализа систем стимулирования персонала анализированных промышленных предприятий (таблица 1):

- во-первых, обнаружили устойчивую потребность в реализации заработной платой своих основных функций (воспроизводственной, стимулирующей, статусной, регулирующей, защитной), выражающуюся в их неизменной («мертвая зона» и «зона колебаний») высокой значимости;

- во-вторых, выявили значительное (по сути, трансформационное) повышение значимости социального пакета в системе стимулирования персонала;
- в-третьих, подтвердили недопустимость применения «узкого» подхода к совершенствованию системы стимулирования, заведомо нацеленного лишь на нормализацию основных функций заработной платы и, по сути, игнорирующего прочие параметры, сопряженные с обоснованием социальных льгот работникам предприятия и/или обеспечением благоприятных условий длительно занятым сотрудникам.

В заключение необходимо подчеркнуть, что высокая значимость параметров кадрового менеджмента в обеспечении конкурентоспособности организации, а также типовой характер и диверсифицированный прикладной аспект представленной методики трансформационного анализа обосновывают правомерность ее тиражирования в профильных изданиях.

Библиографический список

1. Milyaeva L.G., Milyaev V.D. Analisi delle trasformazioni strutturali di competenza professionale del personale // Italian Science Review. - 2014. - № 3 (12). - PP. 227–229.
2. Миляева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Методический инструментарий кадрового менеджмента организаций: монография. – Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2014. – С. 49-52.
3. Миляева Л.Г. Анализ системы стимулирования персонала предприятий // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2013. – № 8. – С. 19–22.

УДК 336

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА

*Г.Д. Нурмадиева, К.Е. Хасенова, А.К. Ибраева, Д.М. Акишева
Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В статье представлен анализ инвестиционной деятельности в социально-экономической системе Казахстана.

Успешное решение социально-экономических задач развития экономики Республики Казахстан во многом зависит от умения органов управления всех уровней создавать и поддерживать благоприятный инвестиционный климат объектов, нуждающихся в привлечении инвестиционных ресурсов [1].

Для этого необходима грамотно построенная целенаправленная национальная инвестиционная политика, которая включала бы и оценку инвестиционной привлекательности регионов республики, и механизмы, способствующие привлечению иностранных инвестиций в экономику страны. Поэтому необходимо разработать новую стратегию инвестиционной политики Казахстана, адекватную сложившейся социально-экономической ситуации в республике, сбалансировать инвестиционную политику, которая обеспечит эффективное управление инвестиционными процессами в новых условиях индустриаль-

но-инновационного развития Казахстана согласно долгосрочной Стратегии развития республики «Казахстан – 2030».

В теоретическом плане проблема развития инвестиционных процессов заключается в недостаточной разработанности методологических аспектов стратегии их управления, в практическом плане - в наличии острой потребности в методических разработках органов управления инвестициями для формирования инвестиционного климата, привлекательных для отечественных и иностранных инвесторов.

Таким образом, разработка стратегии управления инвестиционными процессами в социально-экономической системе Казахстана с теоретико-практических позиций представляется крайне необходимой, так как только на ее основе может быть достигнут прогресс в понимании особенностей формирования новой целенаправленной инвестиционной политики республики, направленной на качественный рост инвестиции в развитие инновационного конкурентоспособного производства, что дает основу для вхождения нашего государства в число 20 конкурентоспособных стран мира.

Управление инвестиционным процессом будет являться эффективным, если будет обеспечивать максимальное соответствие притока капитала в социально-экономическую систему ее потребностям в инвестиционных ресурсах. При этом все этапы управления: планирование, организация, мотивация и контроль - должны быть построены на единых методологических и методических принципах. Это позволит обеспечить преемственность реализации и хода управленческих решений, их адекватность и целесообразность [2].

Управление играет основную роль в развитии инвестиционного процесса и развитии социально-экономических систем в целом. Организационный эффект является одним из проявлений фундаментальной закономерности систем: каждая система имеет черты, не сводимые к чертам составляющих ее элементов.

Один из основных этапов активной инвестиционной деятельности в стране, начинающийся с 2008 года, связан с реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития в Республике Казахстан, олицетворяющей собой новый этап инвестиционного развития - этап инновационно-технологических инвестиций нового поколения. Этап инновационно-технологических инвестиций в настоящее время требует разработки новых подходов в осуществлении политики привлечения и эффективного использования инвестиций.

Согласно сложившейся закономерности в мировой инвестиционной практике, начальные внешние и внутренние инвестиции приходят в сырьевые отрасли, но которые в последующем создают плацдарм для инвестиций в индустриальные технологии и новые производства. Республика Казахстан уже наработала достаточную репутацию в сырьевом секторе, который естественно может теперь служить хорошим гарантом для реализации нового индустриального этапа развития страны.

В таблице 1 приведены основные показатели, характеризующие результаты инвестиционной деятельности в Республике Казахстан за 2009-2013 годы

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие результаты
инвестиционной деятельности в Республике Казахстан за 2009-2013 годы

в фактически действовавших ценах, млрд. тенге

Показатель	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Валовое накопление	873,6	1030,5	1184,2	1544,5	2050,5
то же, в % к предыдущему году	185,2	118,0	114,9	130,4	132,8
в том числе:					
основного капитала	771,4	907,1	1062,2	1472,4	1853,1
то же, в % к предыдущему году	171,3	117,6	117,1	138,6	125,8
изменение запасов материальных оборотных средств	102,3	123,3	122,0	72,1	197,4
то же, в % к предыдущему году	480,3	120,5	98,9	59,1	273,8
Валовой внутренний продукт (ВВП)	3250,6	3776,3	4449,8	5870,1	7457,1
то же, в % к предыдущему году	125,0	116,2	117,8	131,9	127,0
Инвестиции в нефинансовые активы/ в основной капитал на душу населения, тыс. тенге	78/64	88/74	99/89	138/113	199/159
Прирост ВВП за счет 1 тенге инвестиций, тиын	1,6	3,5	4,1	5,3	7,1
Доля валового накопления основного капитала в ВВП, %	23,7	24,0	23,9	25,1	24,9
Ввод в действие основных средств	385,6	411,9	600,4	789,4	1422,5
Ввод в действие основных средств на 1 тенге инвестиций в строительство, тиын	63	52	63	67	78
Коэффициент обновления основных средств, %	14,4	14,0	15,5	14,6	16,6
Статистический сборник Агентства Республики Казахстан по статистике. - Алматы, 2012					

На основе статистических показателей, характеризующих результаты инвестиционной деятельности в Республике Казахстан, с 2009 года по 2013 год можно наблюдать устойчивую тенденцию к повышению экономических показателей. Следует отметить динамичный рост ВВП и валовых накоплений (таблица 1). В 2013 году валовые накопления возросли по сравнению с 2009 годом в 2,3 раза и составили 2050,5 млрд. тенге, из них в основной капитал было направлено 90,4% от общего объема (в 2012 году - 95,3%; в 2011 году - 90%; в 2010 году - 88%; в 2009 году - 88,3%) и на изменение запасов материальных оборотных средств 9,6% (в 2012 году - 4,7%; в 2011 году - 10%; в 2010 году - 12%; в 2009 году - 11,7%). В целом можно отметить, что валовые накопления являются средствами инвестиций, а инвестиции в основной капитал требуют больших объемов вложений, чем инвестиции в другие произведенные активы.

В 2013 году ВВП по сравнению с 2009 годом повысился в 2,3 раза и составил 7457,1 млрд. тенге, также в динамике прироста ВВП за счет 1 тенге инвестиций наблюдается рост. Если в 2008 году данный показатель составлял всего 1,6 тенге, то в 2013 году он достиг уровня 7,1 тенге, то есть возрос в 4,4 раза. На наш взгляд, на положительную динамику показателя прироста ВВП за счет 1

тенге инвестиций повлияло, прежде всего, эффективное использование инвестиций, что связано с получением высокой степени прироста от вложенных инвестиций. Среди иных причин, повлиявших на рост показателя прироста ВВП за счет 1 тенге инвестиций, учитывая особенности экономического развития Республики Казахстан, могли быть: активность инвестиционной деятельности; результаты инвестиционных проектов, наступающие по истечении определенного времени; изменение конъюнктуры цен на сырье и так далее.

В 2013 году показатель ввода в действие основных средств возрос по сравнению с 2009 годом в 3,7 раза и составил 1422,5 млрд. тенге (по сравнению с 2010 годом - в 3,4 раза; с 2011 годом - в 2,4 раза). Следует отметить, что данный показатель имеет устойчивую тенденцию к росту, однако самый высокий прирост данного показателя был отмечен с 2011 года по 2013 год, почти в 2 раза.

В динамике коэффициента обновления основных средств пик пришелся на 2013 год, данный показатель вырос по сравнению с уровнем 2009 года на 15,3% и составил 16,6%. Но данный показатель имел тенденцию к снижению с 2009 года по 2010 год на 0,4% и с 2011 года по 2013 год на 0,9%. Приведенные факты свидетельствуют о том, что, несмотря на устойчивый рост объемов введенных в действие основных средств, отмечается нестабильное их обновление, что связано с проведением недостаточно активной амортизационной политики в стране.

В 2013 году результатом инвестиционной деятельности в Республике Казахстан стало освоение 3040 млрд. тенге инвестиций в нефинансовые активы. Доля инвестиций в основной капитал из общего объема инвестиций в нефинансовые активы составила 79,6%, что на 1,9% меньше, чем в 2009 году. В 2013 году по сравнению с 2012 годом объем инвестиций в нефинансовые активы возрос на 45,4% (по сравнению с 2011 годом - на 2,1 раза; 2010 годом - 2,3 раза; 2009 годом - 2,6 раза). Следует отметить, что наибольший прирост инвестиций в нефинансовые активы наблюдался в 2009 году и в 2013 году, соответственно на 53,9% и 45,4%, что связано с ростом темпов активного привлечения и использования инвестиций в основной капитал в данные годы.

В период с 2009 по 2013 год в результате изменения в структуре собственности доля государственного сектора экономики в валовом объеме инвестиций в нефинансовые активы снизилась с 13% (150,1 млрд. тенге) до 10,2% (311,1 млрд. тенге). За данный период доля хозяйствующих субъектов других государств уменьшилась с 27,2% (315,3 млрд. тенге) до 24,1% (733,6 млрд. тенге). Однако наиболее высокий объем инвестиций в нефинансовые активы был осуществлен предприятиями частной формой собственности 59,8% (692,7 млрд. тенге) в 2012 году и 65,6% (1995,3 млрд. тенге) в 2010 году (рисунок 1).



Рис. 1. Инвестиции в нефинансовые активы по формам собственности в Республике Казахстан

По отраслевой направленности в 2013 году около половины - 31,8% или 967,8 млрд. тенге (в 2009 году 55% или 637,6 млрд. тенге) инвестиций в нефинансовые активы республики осуществлялись предприятиями базовых отраслей промышленности. В том числе предприятиями горнодобывающей отрасли промышленности 574,1 млрд. тенге, или 18,9% от общего объема инвестиций в нефинансовые активы (в 2008 году 23,3% или 164,2 млрд. тенге), предприятиями обрабатывающей отрасли промышленности 344,9 млрд. тенге, или 11,5% (в 2008 году 14,2%, или 99,7 млрд. тенге).

Следует отметить, что в 2013 году инвестиции в нефинансовые активы в горнодобывающей отрасли промышленности возросли по сравнению с 2010 годом на 16,8% (по сравнению с 2010 годом на 17,4%), а в обрабатывающей отрасли промышленности за тот же период возросли на 23,6% (по сравнению с 2010 годом на 2,4 раза). Отсюда следует отметить, что прослеживается тенденция значительного повышения объемов инвестиций в обрабатывающую отрасль промышленности страны. В целом приведенные данные свидетельствуют о том, что темпы роста инвестиций в горнодобывающую отрасль промышленности незначительно превышают объемы инвестиций в обрабатывающую отрасль промышленности. Данный факт подчеркивает переориентацию сырьевой направленности экономики Республики Казахстан в последние годы.

Объем привлечения иностранных инвестиций в различные регионы Казахстана зависит от состояния инвестиционного климата, последовательности в проведении рыночных реформ, уровня развития экономического потенциала, динамики преобразования производственной и финансовой инфраструктуры, эффективности использования природных и трудовых ресурсов [3].

В современном мире процессы инвестирования имеют очень широкое распространение. Иностранные инвестиции вкладываются во все страны мира, как в экономически слабые, развивающиеся и реформирующие национальную экономику, так и в экономически развитые, богатые. Ежегодно в мировое хозяйство инвестируется около полутриллиона американских долларов, и это цифра постоянно растет (таблица 2).

Таблица 2

Валовой приток иностранных прямых инвестиций в Республику Казахстан
в 2011-2013 годах по странам

(млн. \$ US)

Страна	2011г.	2012г.	2013г.
Великобритания	622,69	592,56	923,81
Италия	469,07	375,72	312,87
Канада	165,38	8,30	168,88
Нидерланды	401,19	612,20	1806,28
Российская Федерация	214,45	197,56	197,49
США	1011,35	1087,97	3108,49
Франция	123,55	161,26	275,67
Швейцария	519,97	630,49	231,87

Анализ стран-источников показывает, что ПИИ США составляли в 2010г. - 1011,35 млн. долл., в 2011г. - 1087,97 млн. долл. и в 2012г. - 3108,49 млн.долл. Великобритания занимает второе место, так как за 2010г. объем ПИИ составило - 622,69 млн. долл., а за 2011г. объем ПИИ уменьшилась и она составило-592,56 млн.долл., и в 2013г. - 923,81 млн.долл. Нидерланды была третьей страной по объему ПИИ в период 2011-2013гг.

В 2013 году основными инвесторами остаются США, Великобритания, Италия, Нидерланды и Швейцария. Высокий процент вложения ПИИ США и Великобритании является в основном результатом их широкого вовлечения в нефтяной и газовый секторы Казахстана, хотя американские инвесторы представлены также в производстве энергии, продуктов питания и в добывающей промышленности.

Основной организационной формой деятельности иностранного капитала в Казахстане являются совместные предприятия (СП). Совместные или смешанные предприятия (joint venture) широко распространены в мировой экономике. Как формам промышленного сотрудничества и производственной коммерции, им присущи следующие экономические отличия: производство товаров на базе объединяемой ими собственности; совместное управление производством; раздел партнерами производственного и коммерческого риска предприятия и согласованный раздел прибыли предприятия.

В современных условиях глобализации экономики, быстро меняющейся конъюнктуры мирового рынка капитала обострение конкуренции стран и регионов внутри них за инвестиции становится суровой реальностью. Это вынуждает государства искать новые пути повышения конкурентоспособности экономики, основанной на эффективном стратегическом управлении инвестиционными процессами на уровне национальной экономики.

Стратегическое управление предполагает своевременное изменение в инвестиционной деятельности социально-экономической системы, адекватно отвечающее вызову со стороны окружения и позволяющее добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность рыночным субъектам выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

Активизация притока иностранных инвестиций в казахстанскую экономику на протяжении ряда последних лет связана со следующими благоприятными для них факторами: политическая стабильность, емкость внутреннего рынка, доступ к природному сырью, развитие правового регулирования регламентирующего деятельность иностранных инвесторов в стране, макроэкономическая политика и перспективы экономического роста, издержки производства и качество рабочей силы, кредитоспособность субъектов хозяйственной деятельности [4].

Таким образом, республика вступила на новый этап инвестиционного развития - этап инновационно-технологических инвестиций нового поколения, который в настоящее время требует разработки новых подходов в управлении инвестициями, основанных на осуществлении политики привлечения и эффективного использования инвестиций. Наблюдается устойчивая тенденция повышения экономических показателей. Так, следует отметить динамичный рост ВВП и валовых накоплений. В 2013 году валовые накопления возросли по сравнению с 2009 годом в 2,3 раза и составили 2050,5 млрд. тенге, из них в основной капитал было направлено 90,4% от общего объема.

Библиографический список

1. Инвестиционные аспекты обеспечения конкурентоспособность экономики Казахстана //Материалы международной научно-практической конференции «Национальная конкурентоспособность Казахстана: теория, практика, перспективы». – Алматы. – 2012. – С. 443-445.
2. Новая парадигма эффективного управления инвестиционным процессом //Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономической мысли в Казахстане». - Часть II. – Алматы. – С. 404-407.
3. Инвестиционные механизмы модернизации экономики Казахстана //Вестник МКТУ им. Х.А.Ясави. - 2010. - №2. – С. 227-230.
4. Экономическая оценка инвестиционного климата Казахстана. Изденіс/Поиск. 2009. № 1. С.56-59.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ

Г.А. Орынбекова, М.М. Алибаева, М.К. Толымгожинова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Нарастание экологических проблем и экономические последствия природных и антропогенных катастроф диктуют необходимость интеграции в мировую инновационную систему, что позволит повысить интенсивность инновационной активности бизнеса и внедрения экологических инноваций. Под экологическими инновациями (или экоиновациями) следует понимать новые продукты, новые технологии, новые способы организации производства и социальные программы, обеспечивающие взаимодействие между экономическим развитием и сохранением окружающей среды, движение общества в русле принципов теории устойчивого развития.

Концепция по переходу РК к «зеленой» экономике закладывает основы для глубоких системных преобразований с целью перехода к экономике новой формации посредством повышения благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30 наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов [1].

Среди природных ресурсов важную роль играют лесные ресурсы, которые выполняют климаторегулирующие, средообразующие, поле- и почвозащитные, водоохраные и санитарно-гигиенические функции. Казахстан относится к числу малолесных государств. Площадь, покрытая лесом, составляет всего лишь 4,5% территории страны. В этой связи приоритетом развития лесного хозяйства является экологическое оздоровление территории страны, озеленение площадей и лесовосстановление. В публикациях ЮНЕП лесовосстановление рекомендовано одним из ключевых секторов при переходе к «зеленой» экономике. Прогнозирование дальнейшего развития «зеленой» экономики на международном уровне показало, что инвестирование 0,03% ВВП в 2011-2050 гг. на сохранение и восстановление лесов может повысить добавленную стоимость в лесной отрасли более чем на 20%. При этом повышается занятость населения в лесном секторе и значительно увеличивается количество углерода, хранимого на лесных территориях [2]. Постановлением Правительства РК от 08.08.2012 г. №1032 утверждены Правила реализации экологических «зеленых» инвестиций, в которых одной из приоритетных сфер реализации инвестиционных проектов названы лесовосстановление и лесоразведение. Экологические «зеленые» инвестиции определяются как инвестирование средств, полученных от передачи единиц установленного количества, управления резервом объема квот национального плана распределения квот на выбросы парниковых газов в проекты, программы и мероприятия, направленные на сокращение выбросов или увеличение поглощения парниковых газов [3].

Основной отличительной особенностью лесного хозяйства является длительность процесса воспроизводства лесных ресурсов, влияющая на инвести-

ционный процесс в течение многих десятилетий. Анализ инвестиций, оценка рисков в процессе лесовыращивания требуют несколько иных подходов, нежели в обычном производстве продукции. Соизмерение затрат на ведение лесного хозяйства с его доходностью, т.е. расчет эффективности инвестиционных вложений, невозможен без учета биологических, санитарно-защитных, рекреационных функций лесных ресурсов.

В лесном хозяйстве, на сегодня, основным инвестором остается государство, которое все больше средств выделяет на охрану окружающей среды и при этом выступает регулятором экономических отношений между всеми участниками процесса инвестирования (табл.1).

Таблица 1

Инвестиции на многолетние насаждения
по Восточно-Казахстанской области [4]

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2009	2010	2011
Текущие затраты на охрану окружающей среды, млн.тенге	2194,6	2724,4	2693,6	3028,5	2661,2	3493,9	4990,3	6431,6	7444,8		6166	7548,0	9285,2
Инвестиции на многолетние насаждения, тыс.тенге	705	16	14	54	50	52	1878	624	102		2032	225136	-

В последние годы наблюдаются значительные инвестиционные вложения в природоохранную деятельность. Лесопользователями ВКО, получившими право долгосрочного лесопользования на участках государственного лесного фонда, выполнена посадка лесных культур на общей площади 38 га. Средневзвешенный процент приживаемости составляет 60%. Согласно договорным обязательствам площади лесных культур с приживаемостью ниже 75% будут дополнены лесопользователями в весенний период 2013 г.

Особенность «зеленых» инвестиций заключается в том, что эффективность таких вложений трудно прогнозируема в долгосрочном аспекте. Это в какой-то мере связано и с учетом специфики природоохранных мероприятий. Поэтому при расчете эффективности инвестиций в лесохозяйственные мероприятия необходимо учитывать действие природных факторов. Преобладающая роль последних обуславливает значительную зависимость эффективности инвестиционных процессов в лесном хозяйстве от плодородия почвы, почвенно-климатических условий, особенностей биологического процесса роста и развития леса. Так же, как и в сельском хозяйстве, все это повышает уровень неопределенности и, соответственно, риски вложений в лесное хозяйство. Процесс лесовыращивания более близок к сельскому хозяйству, тогда как получение и переработка древесины – к промышленному производству.

Вложения в лесные проекты, как правило, долгосрочны, и риски инвесторов вследствие политической и институциональной неопределенности, опасности природных бедствий являются основным препятствием к осуществлению совместных проектов в лесном секторе. Однако для того, чтобы заставить лес-

ное богатство Казахстана работать более эффективно для целей глобального экологически устойчивого развития, в настоящий период необходимо использовать опыт на основе международных проектов совместной реализации.

Таким образом, одним из обязательных условий успешного функционирования лесного хозяйства является осуществление инвестиционной деятельности. Любые инвестиции, любого рода затраты, идущие на финансирование устойчивого лесопользования, при любой экономической системе всегда дефицитны, и в любом случае приходится делать выбор из нескольких альтернативных вариантов решений.

Библиографический список

1. <http://strategy2050.kz/ru/news/1211/>
2. Переход к «зеленой» экономике - утопия или реальность? /Брагин А.Г. - эксперт ОФ «Зеленое будущее» [ЭР] <http://aarhus.kz>
3. Постановление Правительства РК от 08.08.2012 г. №1032 «Правила реализации экологических (зеленых) инвестиций».
4. taldau.stat.kz

УДК 338.439.223

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей,

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

По мере интенсивного развития производства во всем мире стала проявляться ограниченность лесных ресурсов, которая сопровождалась резким ухудшением состояния окружающей среды. Это привело к осознанию в обществе необходимости платности использования лесных ресурсов и пониманию того, что директивное, основанное на распределительном принципе управление не обеспечивает их рационального использования. Ежегодные потери лесных ресурсов: животного и растительного мира, деградировавшей земли, древесины, недревесных продуктов и пр. - на практике оказалось оценить очень сложно. Решение проблемы стали искать в прекращении бесплатного пользования лесными ресурсами и загрязнения окружающей природной среды. В настоящее время принцип платности природопользования законодательно закреплен в Экологическом Кодексе Казахстана и нормативных актах других стран.

Неадекватная оценка лесных ресурсов приводит к занижению возможных эффектов от экологизации экономики и перехода к устойчивому ресурсосберегающему развитию на принципах «зеленой» экономики, поэтому необходима как можно более точная экономическая оценка лесных ресурсов. Экономическая оценка лесных ресурсов представляет собой денежное (стоимостное) выражение ценности естественных благ, которые дают лесные ресурсы, т.е. их общественная полезность, измеренная через производство и потребление. При

этом определяющей сущностью экономической оценки лесного ресурса является не его цена, а экономический эффект от использования его, как природного ресурса.

В принципе, нельзя точно оценить все природные блага и услуги. Есть уникальные объекты, которые являются бесценными. В природопользовании во многих случаях нет традиционных рынков и, соответственно, стандартного спроса и предложения. Меньше проблем при оценке дефицитного ресурса. Чем ограниченнее ресурс, тем выше ценность. Но рыночные цены не всегда сигнализируют об истинной дефицитности ресурсов природы. В этом случае приходится использовать другие методы оценки.

В экономической науке исследовались различные подходы к экономической оценке лесных ресурсов и установлению размеров платы за их использование. Эти подходы можно разбить на следующие группы: основанные на ренте; затратном подходе; альтернативной стоимости; общей экономической ценности (стоимости); субъективной оценке (опросный метод и др.).

Следует отметить, что не все вышеперечисленные методы экономической оценки благ хорошо разработаны. Общий их недостаток — занижение ценности. Поэтому цены лесных ресурсов на рынках не отражают реальные общественные издержки и выгоды, которые могут быть в будущем. Традиционный рынок оценивает только обеспеченность природными ресурсами, а функции ассимиляции отходов и загрязнений не отражаются в рыночной системе.

В целом экономическая оценка ресурсов природы может определяться методом прямых расчетов или косвенными методами. Экономическая оценка лесных благ и услуг может не совпадать с их рыночной стоимостью. Однако она может быть принята во внимание при сдаче в аренду лесных массивов, исчислении налога на недвижимость и т.д.

В настоящее время расширительный подход к оценке экологических благ и услуг обосновывает концепцию полной экономической ценности. Основные составляющие полной экономической ценности: ценность пользования и ценность, не связанная с использованием. В свою очередь, ценность пользования состоит из: ценности прямого и косвенного использования. Ценность, обусловленная прямым фактическим использованием экологических благ, может быть измерена с помощью получаемого дохода. Ценность от косвенного использования может быть оценена дополнительным доходом в результате удовлетворения эстетических, рекреационных и т.п. потребностей. Ценность, не связанная с использованием, состоит из трех элементов: ценность отложенной альтернативы (выгоды в будущем использовании); ценность наследия (выгоды, которыми воспользуются наши потомки); ценность существования (выгоды, обусловленные самим фактом существования чистой, разнообразной и продуктивной окружающей природной среды).

Известные и часто применяемые, рентная и затратная оценки ресурсов считаются традиционными методами экономической оценки. Эти методы в большей степени применяются к оценке земельных, лесных и др. ресурсов.

Рентный подход учитывает значимость и дефицитность ресурсов, как экономическая категория представляет собой доход от природных ресурсов [1,

с.22]. Рента имеет место при ограниченности, неэластичности совокупного предложения лесных ресурсов, а также разделении субъектов собственности на хозяйствующие и социальные. Спрос на ресурс является активным (изменяющимся фактором), определяющим цену. Цена ресурса определяется как «капитализированная» рента (при условии, что ресурс может эксплуатироваться не определенно долгое время) по формуле (1):

$$P=(R/r)*100, \quad (1)$$

где R — ежегодная рента; r — ссудный процент (коэффициент дисконтирования).

Рассмотрим состав ренты, ее абсолютную и дифференциальную формы. Абсолютная рента связана с монополией собственности на ресурс и его ограниченностью. Если ресурс ограничен, то он всегда должен приносить эту форму ренты. Дифференциальная рента возникает при разном качестве лесных ресурсов (плодородие, местоположение и интенсификация), если открыт свободный доступ на рынок продукции, производимой с помощью данного ресурса. Дифференциальная рента I образуется из-за ограниченности лучших по качеству ресурсов, и поэтому наряду с ними приходится эксплуатировать худшие участки по природно-климатическим условиям и местоположению. Дифференциальная рента II определяется при более интенсивном использовании возобновимых ресурсов (участков земли, леса и т.п.) с привлечением дополнительных вложений (инвестиций).

Проблема рентной оценки в том, что она в чистом виде нацелена на расчет оценки лесных ресурсов только как элемента фактора производства и не учитывает социальные, эстетические и др. свойства леса.

Очевиден и понятен затратный подход оценки ресурсов. Этот метод используется для оценки стоимости воссоздания лесных благ при их утрате или деградации. Рассчитывают компенсирующие потенциальные затраты, необходимые на замещение потерянного или поврежденного ресурса идентичным. Затратная концепция оценки земель применительно к сельскому хозяйству иногда рассматривается как совокупность затрат на освоение 1 га целинных земель. Кроме того, на затратных характеристиках базируется плата за воду из водохозяйственных систем. Издержки, связанные с использованием природных ресурсов, включают в себя три элемента: прямые издержки, связанные с добычей, производством и сбором урожая; любые внешние, экологические (косвенные) издержки; издержки использования, которые аналогичны издержкам истощения и представляют стоимость будущего уменьшения продукции в результате потребления ресурса в настоящее время. Все три элемента проявляются в первую очередь при использовании исчерпаемых ресурсов. Недостатки этого метода: чем лучше ресурс по качеству, тем меньше его оценка, так как требуется меньше затрат на подготовку и использование. Иногда затратный метод называют методом замыкающих затрат. Замыкающие затраты — это общественно оправданный предел затрат. Такой предел для получения жизненно незаменимых ресурсов лесных благ экспоненциально увеличивается по мере их исчерпания, что в ряде случаев ведет к быстрому возрастанию экономической

оценки лесных ресурсов. То есть это затраты наиболее высокие (замыкающие). Для определения замыкающих затрат проводят ранжирование удельных (предельных) затрат. Затем определяют спрос на ресурс. При росте потребностей уровень предельно допустимых (замыкающих) затрат возрастает,

Рассмотрим так называемые косвенные методы, которые разработаны и довольно часто применяются за рубежом. В целом методы косвенной (субъективной) оценки, в сущности, сводятся к построению кривых спроса на ресурс природы. Функции спроса можно определить методами прямых предпочтений (условной оценки), опросом респондентов (пользователей), а также методами выявленных предпочтений: а) транспортных затрат; б) гедонистических цен. Косвенные методы дают только приблизительную оценку ресурсов. Точности оценки можно добиться применением нескольких методов оценки одного и того же объекта. Но иногда для принятия хозяйственного решения достаточно иметь даже приблизительную оценку.

Одним из косвенных методов оценки ресурсов природы является концепция альтернативной стоимости (упущенная выгода). Она в определенной степени связана с затратной концепцией. Чем меньше альтернативная стоимость, тем меньше затрат для компенсации экономических потерь от сохранения этого блага. Альтернативная стоимость — это выгоды при использовании одного и того же ресурса в разных целях. На практике она используется для измерения «стоимости сохранения» и базируется на методах поиска заменителя рассматриваемого ресурса. Например, в США строительство ГЭС погубило бы уникальную природу каньона Хелл. Анализ показал, что выгоды от ГЭС недостаточно велики для оправдания потери природного объекта. Метод альтернативной стоимости сводится к определению ориентированной стоимости, которая фокусируется на межвременных аспектах развития и является наиболее приемлемой при принятии решений по запрещению проектов, обуславливающих возможность появления необратимых потерь лесных объектов.

Метод общей экономической ценности основан на суммировании стоимости использования и стоимости неиспользования (непотребительная ценность). Наиболее легко определить прямую стоимость использования благ, так как они осязаемы и имеют свою цену. Более сложно определить вторую часть стоимости использования - косвенную. Стоимость же неиспользования определить еще труднее, потому что речь идет о будущем использовании природного блага. Наличие неучтенных компонентов общей экономической ценности ресурса снижает его ценность.

Метод субъективной оценки стоимости используется при отсутствии нормальных рынков. Он базируется на определении рыночных цен путем выяснения у индивидуумов явной оценки экологического набора благ. Еще этот метод называется методом предпочтений или опросным. Проводится анкетный опрос с целью выявления предпочтений людей в отношении нерыночных товаров (до сих пор бесплатных), спрашивая их, сколько они желали бы заплатить за конкретные улучшения в этих товарах или за предотвращение неблагоприятных изменений в них. Цель метода — выявить готовность платить у опрашиваемых в денежном выражении. Опросный метод можно применять лишь в том случае,

если включаемое в выборку население является представительным, хорошо информированным, проявляет интерес к обсуждаемому вопросу. Кроме субъективности оценки в этом методе присутствует такой элемент, как способность респондентов платить, то есть правильно оценить ту часть своего бюджета, которую они согласны платить за оцениваемый ресурс. Метод субъективной оценки сводится к выявлению оценки (или «ставки» на воображаемых торгах), близкой к тем, которые бы имели место в случае существования реального рынка на опрашиваемые экологические объекты. Последняя принятая ставка является выражением максимальной суммы готовности платить. Рассчитав среднюю сумму «готовности платить» и умножив эту сумму на общее число людей (получающих выгоду), определяют ценность блага.

Метод транспортно-путевых затрат (издержек путешествия) — метод косвенной оценки ценности экологических объектов или функций, при котором транспортные расходы населения для посещения мест отдыха используются в качестве заменителей цены рекреационного объекта, а частота посещения выражает количество приобретенного рекреационного «товара». Изменения в путевых затратах и частоте поездок используются для построения кривых рекреационного спроса и вычисления потребительского дохода от рекреации, то есть рекреационных ценностей экологического объекта. Учитываются путевые затраты постоянных жителей и приезжающих. Этот метод выявляет предпочтения потребителей. Метод требует затрат времени, усилий и ресурсов. С помощью этого метода были оценены стоимость парков и заповедников Кении.

В некоторых случаях используется гедонистический метод оценки экологических благ. Он сводится к косвенной оценке этих благ через ценность недвижимости (земли). Главное условие метода — это озабоченность покупателя экологическими характеристиками покупаемого товара и его готовность платить за это большую сумму. Выявляется примерная доля экологической составляющей в общей оценке объекта. Например, в Москве на основе статистики покупок и обменов квартир было определено, что цена квартиры в экологически чистом районе в среднем на 12% выше. Этот метод требует сбора большого количества информации.

Для оценки рекреационного потенциала конкретного лесного участка необходимо учитывать следующие факторы (рис. 1). Эти же факторы, чаще всего, определяют и размер рекреационной нагрузки на лесной участок и влияют на посещаемость определенного участка леса.



Рис. 1. Факторы, влияющие на оценку рекреационного потенциала территории

В настоящее время ценность для рекреации в лесах Восточно-Казахстанского региона РК представляют, в основном, только первые два из факторов, представленных на рисунке 1.

Правильная организация и эффективное управление рекреационным лесопользованием позволило бы привлекать дополнительные финансовые средства для лесных учреждений, на территории которых имеются зоны рекреации [2, с.25]. Повышение эффективности рекреационного лесопользования и улучшение финансового состояния лесных учреждений возможно за счет различных источников дохода, который должен направляться не только на лесохозяйственные мероприятия, но и на улучшение инфраструктуры, что позволит получить цивилизованный рынок рекреационных лесных ресурсов и полнее удовлетворять спрос на эти виды ресурсов. В перспективе возможно создание новых предприятий по обслуживанию рекреационной инфраструктуры с привлечением местного населения.

Таким образом, органы управления лесным хозяйством за счет правильного использования рекреационных возможностей своих территорий способны превратиться в доходные организации и стать не только потребителями бюджетных средств, но и финансово обеспеченными организациями.

Анкетное обследование жителей Семейского региона ВКО, которое носило эколого-экономический характер, позволило выявить вопросы, наиболее интересные местных жителей: более половины респондентов (55,1%) хотели бы больше узнать о флоре и фауне региона. Основными источниками информации о состоянии экологии региона названы телевизор (32,9% от общего числа опрошенных), газеты, журналы, книги (27,5%), 6,5% опрошенных пользуются данными Интернета, информацию от работников «Семей орманы» получают 15,1% респондентов. Свое отношение к лесу, как части природы, респонденты определили следующим образом: 26,6% от количества опрошенных ориентированы на охрану природы, 24,7% склонны видеть в природе источник пользы, 27,3% - стремятся прежде всего к лесу как источнику красоты, 24,7% видят в природе источник пользы, и лишь 6,1% готовы наблюдать и изучать природу. Из перспектив развития региона на первое место вышло «развитие сельского хозяйства» - 36,5% от числа респондентов, на второе - «развитие предприятий по переработке с/х сырья» - 27,3%; на третье «развитие промышленности» - 20,3%, на четвертое «развитие сферы обслуживания» - 4,9, и наконец, только на пятое «развитие туризма» - всего лишь 4% от числа опрошенных. В данном случае использовался метод субъективной оценки стоимости лесных ресурсов.

Таким образом, разнообразие природно-климатических условий региона, наличие уникальных природных объектов, культурных и исторических достопримечательностей обуславливает наличие определенного потенциала для развития в регионе рекреационного лесопользования. Ценность лесных ресурсов для рекреации усиливается благодаря природной красоте лесов, близкому месту расположения к реке Иртыш и другим водным источникам, разнообразию древесных пород лесной растительности. ГЛПР «Семей орманы», созданный для осуществления функции по сохранению и восстановлению ландшафтного и биологического разнообразия, обеспечения устойчивого и сбалансированного

использования природных ресурсов на территории региона, имеет значительные возможности для оказания рекреационных услуг. Использование таких возможностей способствует решению социально-экономических и экологических проблем общества.

Библиографический список

1. Алинов М.Ш. Экологический менеджмент. Алматы: Изд. «Бастау», 2014. – 272 с.
2. Буторина Н.Н., Моргачев С.В. и др. Тропа в гармонии с природой. Сборник российского и зарубежного опыта по созданию экологических троп. М.: Р. Валент. 2007. С. 94.

УДК 323.331

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей,

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Проблема качества профессиональной подготовки государственных служащих существует во всем мире, а, учитывая те кризисные явления, которые мы наблюдаем в экономике, сейчас наиболее актуальна. В период становления новой государственной власти на государственную службу пришло немало людей слабо подготовленных к профессиональному исполнению государственной должности, кроме того наблюдался процесс частой сменяемости кадров, что мешало росту их профессионализма. В Казахстане эти проблемы должна решить проводимая широкомасштабная реформа системы государственного управления. Сейчас реализуется принятая в 2011 г. концепция новой модели государственной службы РК, согласно которой утвержден новый реестр должностей, основанный на трех корпусах: политические государственные служащие, управленческий корпус «А» и исполнительный корпус «Б» административной государственной службы. Принимаются меры по качественному улучшению кадрового состава государственной службы через введение усовершенствованных методик отбора и профессиональной подготовки, усиливаются антикоррупционные меры, повышается прозрачность отбора госслужащих на основе внедрения принципа меритократии, то есть продвижения лучших кадров.

Термин «меритократия» в переводе с латинского буквально означает – власть наиболее одаренных (власть достойных) - теория, доказывающая, что традиционная демократия в условиях НТР перерастает в осуществление власти наиболее талантливыми, одаренными людьми, квалифицированными специалистами. Основателем теории меритократии считается английский социолог Майкл Янг (Юнг), в 1958 г. написавший книгу «Возвышение меритократии». Он считал, что социальный прогресс зависит от меры сочетания власти и ин-

теллекта; от использования человеческого потенциала, талантов зависит успех развития общества. В казахстанской модели отбора на государственную службу задействованы следующие элементы меритократии: конкурсный отбор по деловым качествам, дающий практически равные возможности всем желающим попасть на госслужбу; оценка личных способностей, знаний и умений претендентов посредством тестирования; стимулирование эффективной деятельности госслужащих посредством поощрения наиболее перспективных и талантливых; постоянное обучение и повышение квалификации госслужащих. Однако, несмотря на то что, принцип меритократии называют «идеальным принципом управления», у него немало критиков.

Какими же ключевыми качествами должны обладать госслужащие, способные реализовать стратегические реформы в сфере госуправления нашей страны? В этом плане интересны данные российского института комплексных социологических исследований (ИКСИ РАН РФ) [1]. Так, наиболее важными качествами в своей профессиональной деятельности работники аппарата Минтруда России считали профессионализм (73%), дисциплинированность (43%) и способность брать ответственность на себя (26%). Вместе с тем, низкое число выборов получили такие профессионально важные качества, как трудолюбие (19%), исполнительность (17%), а также среди наименее ценных качеств госслужащих оказались терпимость к чужим взглядам (3%), лояльность к власти (3%). Мотивация профессиональной карьеры связана в первую очередь с гарантией постоянной работы и стабильностью положения (так считают 43,2 % опрошенных госслужащих), на втором месте – стремление реализовать себя в профессиональной деятельности (27,3 %), на третьем – желание обеспечить устойчивую перспективу для дальнейшего роста (13 %).

На наш взгляд, в обеспечении внедрения принципиально нового механизма карьерного роста государственных служащих особую роль должны играть вузы, осуществляющие непосредственную подготовку специалистов в сфере государственного управления. Тем более, что основным требованием, предъявляемым к госслужащим, остается профессиональное образование. Профессиональная подготовка госслужащих предполагает наличие знаний в области государства и права, науки управления, политологии, экономики, социологии, психологии. В Восточно-Казахстанском регионе РК профессиональную подготовку выпускников в области менеджмента, маркетинга и государственного управления, наряду с другими вузами, ведет Семипалатинский государственный университет имени Шакарима. В университете готовят бакалавров и магистров по специальности «Государственное и местное управление», объектами профессиональной деятельности которых являются: аппарат и администрация Президента Республики Казахстан; аппарат Парламента РК; различные структурные подразделения Правительства РК; органы управления экономикой и финансами (министерства, ведомства и агентства); местные органы управления (акиматы районов, городов областей) и аппараты исполнительных органов; национальные государственные и частные компании, концерны, корпорации. В университете учебный процесс организован по кредитной технологии. Модульная образовательная программа бакалавриата специальности «Государст-

венное и местное управление» составлена в соответствии с компетентностным подходом к профессиональной деятельности госслужащих, опирается на концептуальные положения административной реформы, на принципы Болонской декларации. Методы обучения, наряду с традиционными, предполагают использование методов интерактивного обучения (обсуждение конкретных проблем, моделирование ситуаций, деловые и ролевые игры, управление проектами и др.). Наряду с очной формой обучения используется система дистанционного обучения, позволяющая получить высшее образование работающей части госслужащих.

Представитель французской школы Жан-Франсуа Кеслер считает, что можно поступить двояко: государственных служащих можно либо сначала отбирать, а потом готовить, либо готовить, а потом отбирать. Подготовка госслужащих высшего звена идет через университеты, институты, путем стажировки, непрерывной подготовки. Базовым образовательным, научным и методическим центром страны по подготовке, переподготовке и повышению квалификации государственных служащих является Академия государственного управления при Президенте РК. Система профессиональной подготовки кадров для госслужбы опирается на солидную нормативную базу: прежде всего Закон «О государственной службе в РК», более 20 постановлений, указов, распоряжений и др. подзаконных актов [2]. За годы независимого развития сложилась модель компетентностного подхода в обучении специалистов. Сейчас много внимания уделяется особенностям содержания программ профессиональной подготовки, работе с кадровым резервом, формированию статусного рейтинга выпускников, зарубежным обменам.

В процессе подготовки важно привить правильные нравственные установки будущим государственным служащим, они должны понимать, что главная цель для них - это служение государству и через государство - служение обществу. Государственный служащий призван служить не своему начальнику, а государству и народу как первоисточнику власти в обществе, а это прежде всего осознание своей ответственности перед государством, обществом и гражданином. Мораль государственного служащего воплощается и в особом социальном статусе, своей роли и месте в обществе. Последние изменения, внесенные в 2013 году в Кодекс чести государственных служащих Республики Казахстан (Правила служебной этики государственных служащих), обязывают госслужащих сохранять и укреплять доверие общества к государственной службе, государству и его институтам; повышать свой профессиональный уровень и квалификацию для эффективного исполнения служебных обязанностей.

Ответственность, гражданская позиция, долг, честность, коммуникабельность, патриотизм, уважительность к человеку любой нации или цвета кожи, социального происхождения или материального достатка - все это необходимо для государственного служащего в не меньшей степени, чем для врача, банкира, учителя. Вместе с тем, этика государственной службы имеет свои специфические признаки и приоритеты, свои моральные идеалы. Все эти понятия прививаются студентам, как во время учебного процесса, так и во внеаудиторное

время. При изучении таких дисциплин, как «Теория и практика государственного управления», «Этика делового общения», «Опыт управления за рубежом», «Менеджмент в государственном секторе», «Организация государственной службы», обязательно рассматриваются соответствующие нормы, принципы, критерии, которые соответствуют нравственному облику государственного служащего.

Обязательным компонентом профессиональной учебной программы высшего образования является профессиональная практика. Практическая подготовка обучающихся образовательной программы «Государственное и местное управление» осуществляется через проведение учебной и производственных практик по бакалавриату и педагогической и исследовательской практик по магистратуре, которые являются важнейшим звеном в системе профессиональной подготовки будущих специалистов. Практики ориентированы на углубление, систематизацию, обобщение и конкретизацию теоретических знаний, полученных в университете, на совершенствование профессионально значимых умений и навыков. Именно практика во многом способствует формированию профессиональной компетенции выпускников вуза, необходимой для самостоятельной работы по специальности. В университете базами практик по данной специальности являются ГУ «Отдел экономики и бюджетного планирования г. Семей», ГУ «Отдел земельных отношений г.Семей», ГУ «Отдел жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и автомобильных дорог г.Семей», ГУ «Отдел строительства г. Семей» и другие государственные учреждения города.

Таким образом, существенно изменились подходы к формированию образовательных программ, увеличился удельный вес профильных дисциплин, основной акцент перенесен на компетенции будущего специалиста в сфере государственного управления, что говорит о том, что вузовская программа сейчас в большей степени адаптирована к практической деятельности.

Библиографический список

1. Кукота Ю.Н. Государственная служба как организационная составляющая карьерного роста. – Ростов-на-Дону: Наука–Пресс, 2005.
2. Ницевич В.Ф., Огнева В.В. Международное измерение казахстанского опыта профессиональной подготовки государственных служащих // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки . 2013. №3-1. [ЭР] URL: (дата обращения: 11.02.2015).

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА «ВОСТОК – ЗАПАД»

Д.В. Отчик

*Казанский техникум железнодорожного транспорта - филиал ФГБОУ ВПО
Самарский государственный университет путей сообщения (СамГУПС)*

Стратегическим приоритетом ОАО «Российские железные дороги» в области международной деятельности является эффективное использование транзитного потенциала железных дорог с привязкой к развитию участков международных транспортных коридоров, проходящих по территории России. Выгодное географическое положение позволяет претендовать на важную роль в мировой экономической системе в качестве сухопутного транспортного «моста» между Европой и Азией по направлениям Восток-Запад и Север-Юг.

Решение задачи по развитию транзитного потенциала страны осуществляется в соответствии с утвержденными Правительством Российской Федерации Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 года и Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. В условиях интенсивного расширения в последние годы внешнеэкономических связей России ОАО «РЖД» уделяет значительное внимание обслуживанию экспортно-импортных транспортных потоков и трансконтинентальных транзитных перевозок.

Основным перспективным железнодорожным направлением с точки зрения возможности привлечения на сеть российских железных дорог транзитных грузопотоков в торгово-экономических связях стран Европы со странами Восточной Азии является международный транспортный коридор «Восток-Запад». Он создаёт прямой выход грузам России, стран СНГ, Европы и Балтии в дальневосточные российские морские порты и на пограничные переходы, расположенные на границе России с КНДР, Китаем, Монголией и Казахстаном. Данный коридор на территории России в западной своей части совпадает с общеевропейским транспортным коридором № 2, а в восточной – с Транссибирской железнодорожной магистралью. В проектах международных организаций ЕЭК ООН, ЭСКАТО ООН, ОСЖД Транссибирская магистраль рассматривается в качестве приоритетного маршрута между Европой и Азией.

В целях обеспечения растущих грузопотоков в евро-азиатских торгово-экономических связях компанией ОАО «РЖД» последовательно реализуются мероприятия по развитию Транссибирской магистрали. В соответствии с Программой действий по развитию железнодорожных контейнерных перевозок с использованием Транссибирской магистрали до 2015 года, обеспечивается вывод на рынок инновационного транспортного продукта «Транссиб за 7 суток», направленного на увеличение объёмов транзитных перевозок путём создания конкурентных преимуществ по сравнению с альтернативными маршрутами, в первую очередь традиционным морским путём через Суэцкий канал.

В настоящее время организовано регулярное движение контейнерных поездов, сформированных дочерними компаниями ОАО «РЖД» - ОАО «Транс-

Контейнер», ЗАО «Русская Тройка» со станций Находка и Владивосток Дальневосточной железной дороги до станций Московского железнодорожного узла. Для ликвидации инфраструктурных ограничений и обеспечения пропускной способности перспективных грузопотоков по Транссибу и БАМу разработана комплексная программа развития инфраструктуры Восточного полигона Транссибирской магистрали (путевое хозяйство, устройства СЦБ и связи и т.д.). Данной программой предусмотрено строительство контейнерного терминала на станции Хабаровск и реконструкция контейнерных терминалов на станциях Находка и Гродеково ДВЖД.

Повышение контейнеризации перевозок грузов и увеличение объемов транзитных перевозок является комплексной задачей, которая решается на основе Концепции развития контейнерного бизнеса в компании ОАО «РЖД». Предполагается специализация Транссибирской магистрали на контейнерных и пассажирских перевозках при постепенном отклонении потоков массовых грузов на Байкало-Амурскую магистраль, в результате чего разгрузится и улучшатся эксплуатационные условия Транссиба. Перспективные объемы перевозок в Восточном коридоре будут в значительной степени определяться реализацией стратегической программы ОАО «РЖД» по привлечению грузов стран Европы и Азии (в первую очередь Китая) на сеть железных дорог России. Организация контейнерных перевозок в прямом железнодорожном сообщении порт Раджин (КНДР) – станция Хасан (Россия) предусмотрена реализацией двухстороннего проекта соединения железных дорог двух стран – Транссибирской и Транскорейской. Этот проект экономически выгоден для трех стран: России, КНДР и Республики Корея.

Кроме того, совместно с партнёрами из Австрии и Словакии прорабатывается проект продления линии широкой колеи до Братиславы и Вены и создания международного логистического центра. Новый маршрут с участием РЖД позволит сократить время доставки грузов из Азии в Европу и обратно до 15 дней. В конечном итоге дополнительные экономические преимущества от реализации проекта должны получить более 30 стран Восточной и Центральной Европы, Центральной Азии и Дальнего Востока.

В целях развития пассажирского сообщения на направлении Восток-Запад в рамках инвестиционной программы ОАО «РЖД» на российском участке международного транспортного коридора реализован инвестиционный проект «Организация скоростного пассажирского сообщения.

По направлению Москва - Нижний Новгород». Цель реализации проекта – обеспечение пропускной способности скоростных пассажирских поездов «Сапсан» по участку Москва – Нижний Новгород за расчетное время хода 3 часа 55 минут. В соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года по согласованию с Белорусской железной дорогой (БЧ) в среднесрочной перспективе планируется реконструкция железнодорожной инфраструктуры на российском участке Москва - Красное Московской ж.д. для повышения скоростей движения пассажирских поездов на направлении Москва-Минск до 160-200 км/ч.

О ВЗАИМОСВЯЗИ БИЗНЕСКУЛЬТУРЫ РОССИИ И ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

В.И. Попов

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

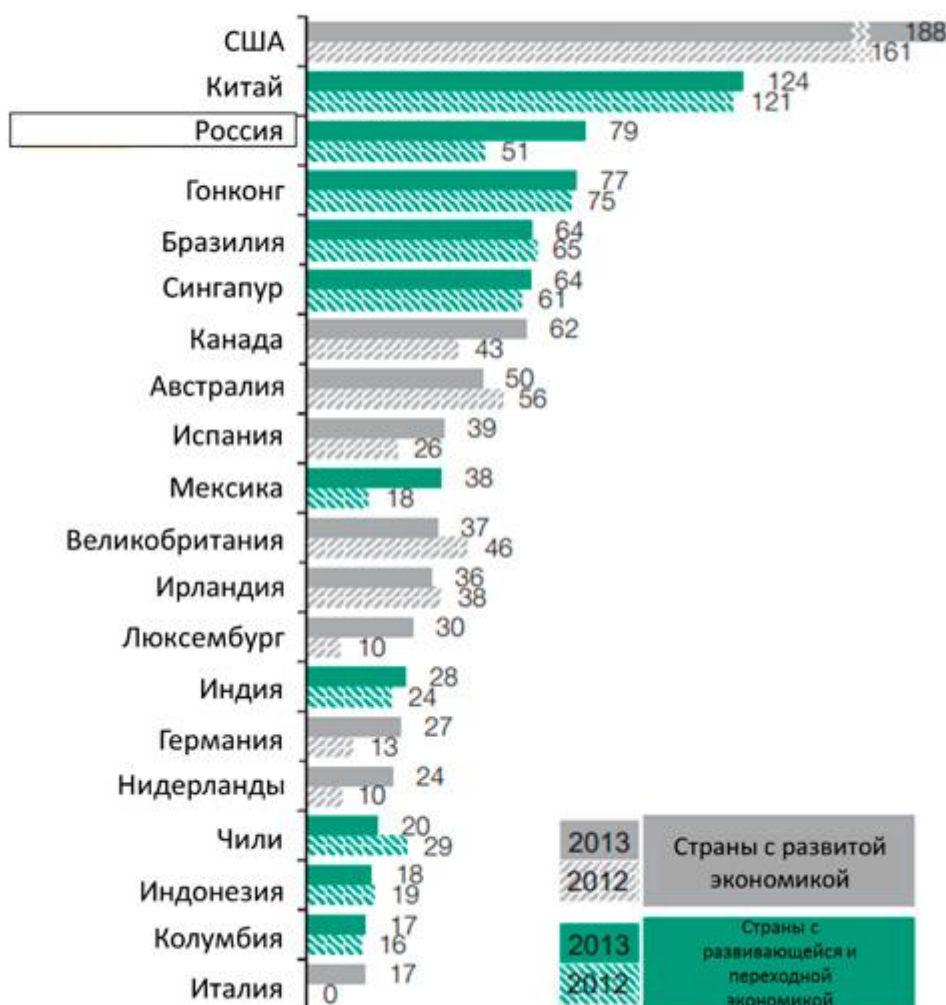
На данном этапе развития перед нами стоит задача формирования новой, современной, эффективной деловой культуры, которая бы позволила России включиться в мировой рынок не в качестве сырьевого придатка и рынка сбыта готовых товаров, а полноценного, конкурентоспособного участника мирового рынка. Сырьевая направленность современной российской экономики стала следствием деиндустриализации страны, произошедшей за последние два десятилетия. Затратная низкоэффективная экономика советского периода оказалась неготовой к работе в новых рыночных условиях, что привело к значительной деградации и утрате значительной части обрабатывающих отраслей. Инновационные направления экономики и привлечение в страну новых технологий и инвестиционных потоков не получили развития. В итоге мы так и не смогли слезть «с нефтегазовой иглы», и бюджет страны в значительной мере последние годы формируется за счет энергоносителей и товаров с низкой степенью обработки. Россия стала сырьевым донором для всего мира. Инвестиционная привлекательность России за последние годы растет неудовлетворительно.

Привлечение иностранных инвестиций является объективной необходимостью для любого государства, так как предполагает участие экономики страны в международном разделении труда и вкладывание средств в высокодоходные отрасли экономики. Поэтому прямые иностранные инвестиции - это один из ключевых макроэкономических показателей, характеризующих развитие экономики страны. Вместе с тем, необходимо отметить, что Россия играет немаловажную роль в международных инвестиционных процессах. Так, в соответствии с отчетом, опубликованным ЮНКТАД (конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию) «World Investment Report» 2014, Россия располагалась на третьем месте в мире по объему поступивших иностранных инвестиций по итогам 2012 и 2013 года, что характеризовало высокий уровень ее инвестиционной привлекательности. Объем иностранных инвестиций, поступивших в Россию, составил 79 и 51 млрд. долларов в 2012 и 2013 году соответственно [1].

Так благоприятный инвестиционный климат повышает инвестиционную привлекательность экономики, соответственно, неблагоприятный инвестиционный климат не способствует привлечению иностранного капитала.

Следовательно, для привлечения инвестиций в российскую экономику крайне необходимо создание в стране благоприятного и привлекательного для инвестиций климата и радикального изменения предпринимательской деловой среды. На сегодняшний день инвестиционная привлекательность российской экономики, по мнению экспертов и некоторых рейтинговых агентств, выглядит следующим образом.

Приток иностранных инвестиций в 2012-2013 году
(млрд. долларов)



Source: UNCTAD, World Investment Report 2014.

Инвестиционная привлекательность экономики в научной литературе часто характеризуется и оценивается состоянием инвестиционного климата.

Эксперты ЮНКТАД отмечают рост притока прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой (в том числе и в Россию) - рост на 28% в целом. При этом среди инвесторов особо выделяют страны, относящиеся к развитым. Тем не менее, несмотря на высокий рост, прогноз развития на 2014 год был весьма неопределённым из-за ряда факторов, отрицательно влиявших на экономику России в 2013 году:

1. Общемировые тенденции: экономика стран после кризиса 2008 года развивается медленно, что сказывается и на объемах международного инвестирования. Отрицательно на этих процессах отразилось и усложнение экономической и политической обстановки в странах Европейского союза в начале 2013 года.

2. Замедление потребительского спроса, из-за больших долговых нагрузок населения России. По данным Центрального банка, кредитная нагрузка на одного работника составляла около 3,7 среднемесячных заработных плат.

3. Значительные колебания цен на нефть в 2013 году, что создавало высокие риски для инвесторов.

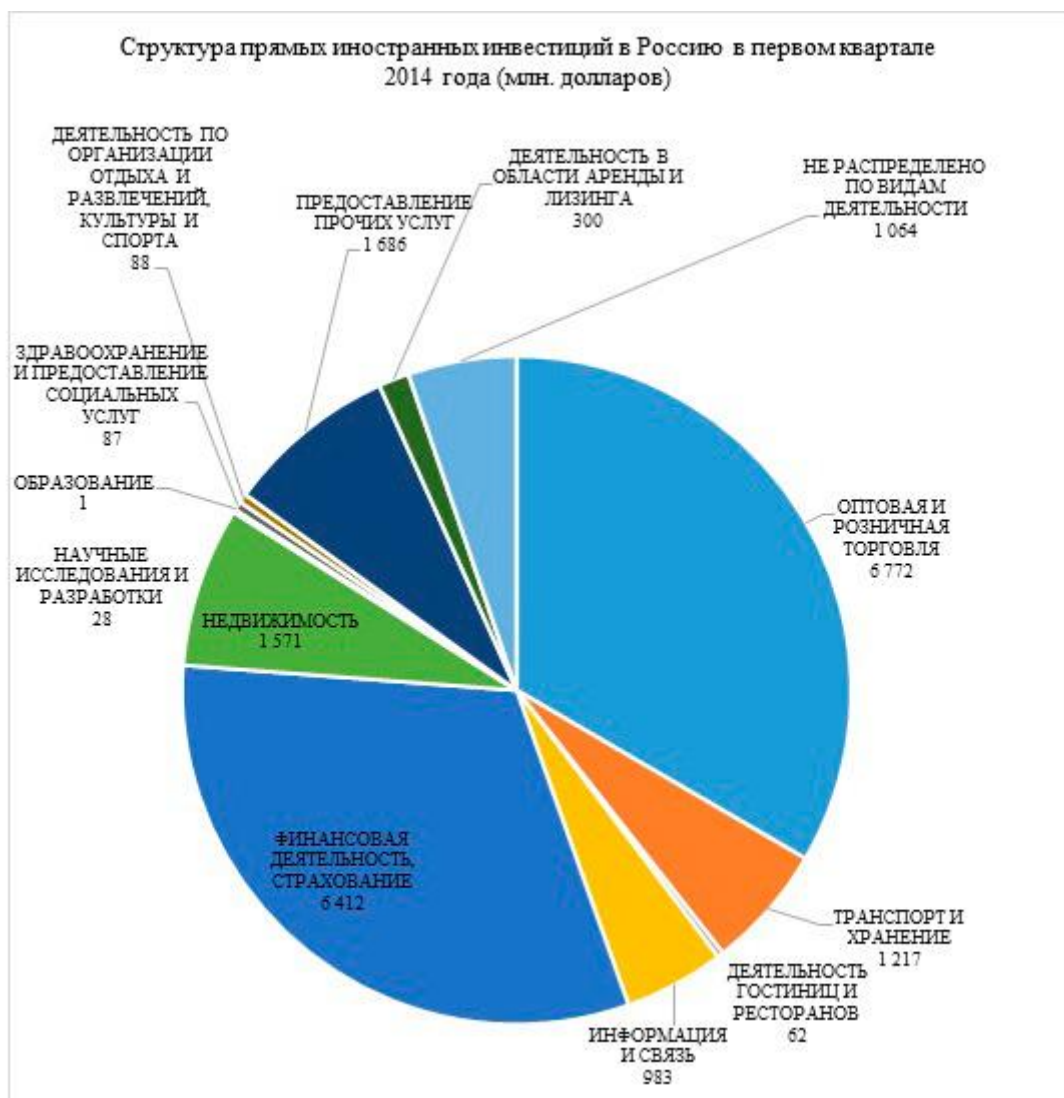
В результате этого влияния инвестиционная привлекательность России существенно снизилась, об этом свидетельствуют данные международных консалтинговых компаний.

В частности, международная консалтинговая компания А.Т. Kearney публикует рейтинг самых привлекательных для инвестиций стран мира. Эксперты А.Т.Кearney составляют рейтинг на основе экономических и политических факторов. Кроме того, учитываются функционирующие в государствах системы регулирования. Рейтинг А.Т. Kearney, или Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index, рассчитывается по данным опроса руководителей 300 компаний, оборот каждой из которых превышает 1 млрд. долл. Эти компании располагаются в 26 странах мира и представляют все индустриальные секторы. Индекс рассчитывается как средневзвешенный показатель из ответов респондентов о высокой, средней или низкой вероятности инвестиций в определенную страну в течение следующих трех лет.

По оценкам А.Т., Россия не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира в 2014 году, несмотря на то, что в 2013 году занимала 11 место. На рисунке представлено распределение 25 стран в соответствии с «Индексом доверия с точки зрения прямых иностранных инвестиций», который рассчитывается по данным опроса руководителей 300 компаний, оборот каждой из которых превышает 1 млрд долл. Заслуживает внимания структура инвестиций в российскую экономику, где основная доля финансовых потоков направлена в сферу оптовой и розничной торговли и в финансово-страховую отрасли, а в сферу здравоохранения, образования и научных исследований направлены совершенно незначительные для нашей страны инвестиции [1].

Алтайский край, как субъект федерации, по рейтингам инвестиционной привлекательности значительно отстает от таких субъектов, как г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург, Сахалинская область, Республика Татарстан, Тюменская область, и относится к группе 1С7 (Умеренная инвестиционная привлекательность. Первый уровень) [4]. Причины сложившейся ситуации мы рассматривали в предыдущих работах и называли среди прочих такие, как территориальная удаленность от центров потребления, климатический фактор, стоимость электроэнергии, уровень покупательской способности населения края, отсутствие или недостаток природных минерально-сырьевых ресурсов, изношенность основных производственных фондов и др. Не способствует инвестиционной привлекательности региона и неразвитость инфраструктуры, неудовлетворительное состояние дорожной сети. Все эти факторы оказывают значительное влияние на формирование неблагоприятного инвестиционного климата в регионе. На это накладываются общероссийские проблемы, связанные с несовершенством законодательной базы, банковской инфраструктуры для ведения бизнеса. Вступление Российской Федерации в ВТО усложняет наше положение и не уменьшает экономических проблем [4]. 2014 год стал для России одним из самых трудных - позиция нашего государства в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира,

особенно поддерживаемых США. Это привело к введению политических и экономических санкций против России, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности страны.



В ряду причин, вызывающих снижение инвестиционной привлекательности экономики России, эксперты называют тяжелую налоговую нагрузку на потенциальных инвесторов, а также на российских производителей. Поэтому срочно необходимы изменения по НДС и социальным выплатам, переоценка ценных бумаг и имущества, реализуемых ниже себестоимости. Помимо этого необходимо продолжать работы по приведению российского бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами, что позволит потенциальным инвесторам более достоверно оценивать деятельность и балансовые показатели российских предприятий при сотрудничестве с ними. Привлечение инвестиций должно сопровождаться принятием законопроектов, регламентирующих работу иностранных инвесторов в России в сфере торговой политики, движения товаров и капиталов (соглашение с ВТО, меры по поддержанию российских экспортеров в условиях антидемпинговых ограничений и т.п.). Также необходимы

срочные меры по организации страхования и гарантий иностранных инвестиций в России.

Наряду с перечисленными объективными факторами, на наш взгляд, на привлекательность инвестиционного климата в России в значительной мере оказывают влияние особенности российской бизнескультуры.

Деловую культуру (или бизнескультуру) ряд исследователей определяет как отношение фирмы к законности, личности, качеству выпускаемой продукции, финансам и производственным обязательствам, открытости и достоверности деловой информации [2]. На сегодняшний день российская бизнескультура (РБК) не имеет ярко выраженных особенностей, однако о ее быстром развитии и формировании свидетельствует множество различных исследований. Исследования данной проблемы выделяют некоторые особенности российской бизнескультуры, которые отличают ее и от западной бизнескультуры и от бизнескультуры «востока».

В 2005 году Агентством коммуникационного менеджмента и Агентством маркетинговых коммуникаций России был проведен социологический опрос, касающийся проблем формирования российской бизнес-культуры. Было выявлено, что интерес к этому понятию с каждым годом растет, более половины опрошенных считают РБК сильной, эффективной и применимой для практики управления бизнесом. Также выявлено, что важнейшую роль в ее формировании играют личность руководителя компании, задачи, стоящие перед ней, адаптация культуры международных компаний к российским реалиям, ориентация на власть, а не на задачу. Около половины опрошенных уверены в том, что бизнескультура эффективных российских компаний не похожа ни на «западную», ни на «восточную», ни на традиционную «российскую» модель. Главное достоинство современной российской бизнескультуры — гибкость и адаптивность.

Для России вопрос формирования бизнескультуры является одним из самых важных вопросов развития бизнеса. При этом одни исследователи призывают «подражаться», учиться, осваивать и перенимать зарубежный опыт и на основе этого строить российскую деловую культуру, другие указывают на специфику России, на ее особый цивилизационный (евразийский) склад. По мнению, например, финских исследователей, для российской бизнескультуры характерно централизованное принятие решений, терпение и настойчивость в достижении поставленных целей, пренебрежение к формальной стороне дела, тщательная подготовка к переговорам. Женщина часто не воспринимается как серьезный деловой партнер. В ряду особенностей проведения переговоров западные эксперты отмечают, что любые новые идеи или подходы к решению проблемы вызывают недовольство. В тупиковых ситуациях представители российской бизнескультуры считают необходимым проявить терпение и «пересидеть» противника. Эмоциональность и артистичность беседы не мешают ясному изложению требований. Российские бизнесмены предлагают малые уступки в обмен на крупные. Очень важное место в ведении бизнеса в России играют личные отношения между партнерами [5]. Среди особенностей российской бизнескультуры также выделяют избирательность этики деловых

отношений. То есть российский предприниматель зачастую считает, что в деловых отношениях с одними партнерами (со «своими») необходимо выполнять обязательства и соблюдать правила ведения бизнеса, а с другими (с «чужими») этическими нормами возможно пренебречь. Незрелость правового поля в предпринимательстве, преобладание неформальных хозяйственных отношений в 90-е годы привнесли в партнерские отношения и способы силового принуждения к выполнению деловых обязательств, которые обеспечивали так называемые «крыши». Сегодня силовые методы осуществляются на коммерческой основе правоохранительными органами, специальными частными агентствами или криминальными группировками.

Особенностью российской бизнескультуры является также особые отношения бизнеса и властных структур разного уровня. Коррупцию предприниматели и эксперты считают одной из основных проблем, которые тормозят развитие российской экономики. Нередки случаи чиновничьих вымогательств, особенно на уровне среднего и мелкого бизнеса. Поэтому отношения бизнеса и власти трудно назвать партнерскими. В деловых отношениях высоко ценятся взаимное доверие и личная преданность, что определяет во многом особенности кадровой политики и управления персоналом. Основная часть российских предпринимателей имеет высокий уровень образования, хотя образование часто является непрофильным. Руководство бизнесом осуществляется жесткоцентрализованно, российский бизнесмен сосредоточивает в своих руках максимум управленческих и собственнических функций и полномочий. Для российской бизнескультуры характерна склонность к риску и диверсификация предпринимательской деятельности, а также высокая степень адаптации и быстрота реакции на рыночные изменения.

Среди отрицательных черт российской бизнескультуры можно выделить недостаточное внимание российских предпринимателей к благотворительности и их низкую социальную ответственность. Благотворительность имеет место, но, к сожалению, не в необходимом масштабе, и зачастую прикрытая личными, не соотносящимися с религией и моралью целями.

Исторически сложившиеся особенности и несовпадение стандартов современной российской бизнескультуры с общемировыми стандартами деловой культуры тормозит развитие российской экономики и не способствует созданию благоприятного инвестиционного климата в стране.

Разные подходы, разное понимание природы, сути, целей и приоритетов бизнеса, высокие риски и нестабильность экономической политики также не способствуют привлечению потенциальных инвесторов и улучшению инвестиционного климата.

Таким образом, весьма актуальна потребность в изменении сложившейся ситуации. Деловая культура или бизнескультура не может развиваться далее без целенаправленного и системного содействия со стороны государства и всех заинтересованных в этом сторон.

Среди необходимых мер по развитию бизнескультуры в стране, кроме вышперечисленных, необходимы меры по улучшению правового обеспечения предпринимательства, улучшению системы экономического образования, меры

по государственной поддержке среднего и малого бизнеса, организации «бизнес-инкубаторов» для предпринимателей, создание в стране реального равенства всех участников правоотношений перед законом и др.

Библиографический список

1. <http://rus63.com/ru/news/163-news-14-11-7-3>
2. Корпоративная культура управления предприятием [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ua.coolreferat.com>
3. Особенности российской бизнес-культуры [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.slideshare.net>
4. Корпоративная культура управления предприятием [Электронный ресурс] <http://ua.coolreferat.com>
5. Особенности российской бизнес-культуры [Электронный ресурс]: <http://www.slideshare.net>
6. <http://www.ra-national.ru/?page=regions-raiting-investment>
7. <http://www.ntv.ru/novosti/893179/#ixzz2yN4ALahg>
8. Попов В.И. К вопросу перспективы инвестиционного климата в регионе. Материалы международной научно-практической инновационно-инвестиционной конференции «МИИК-2012». Рубцовск. 2012.
9. http://provednp.org/services/novosti/novosti_ved/analiz_eksporta_i_importa_rossijskoj_federacii_za_6_mesyacev_2013_goda/

ББК65.26

КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ КРЕДИТА

И.В. Рыбакова, К.А. Дроздова

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В политике Центрального банка России осенью в 2013 году произошли изменения. Ставка рефинансирования перестала быть главным индикатором. Центральный банк опередил, что важнейшим показателем для экономики стала ключевая ставка [1].

Ставка рефинансирования и ключевая ставка не одно и то же. Ключевая ставка является экономическим и финансовым инструментом в области денежно-кредитной политики государства. Первый заместитель председателя ЦБ РФ Ксения Юдаева заявила, что одним из центральных положений реформы Банка России является переход к инфляционному таргетированию как к конституционному механизму проведения денежно-кредитной политики, а также постепенное снижение инфляции. Это необходимо для повышения инвестиций. Для этих целей ЦБ ввел ключевую ставку [2].

Ключевая ставка – это ставка, по которой ЦБ РФ дает банкам кредиты на одну неделю, и та ставка, по которой он готов принимать деньги на депозиты.

Ставка рефинансирования была введена 1 января 1992 года и составляла 20%. Именно от неё зависит расчет пеней и штрафов в России [3].

На рисунках 1 и 2 представлена динамика уровня ключевой ставки и ставки рефинансирования соответственно.

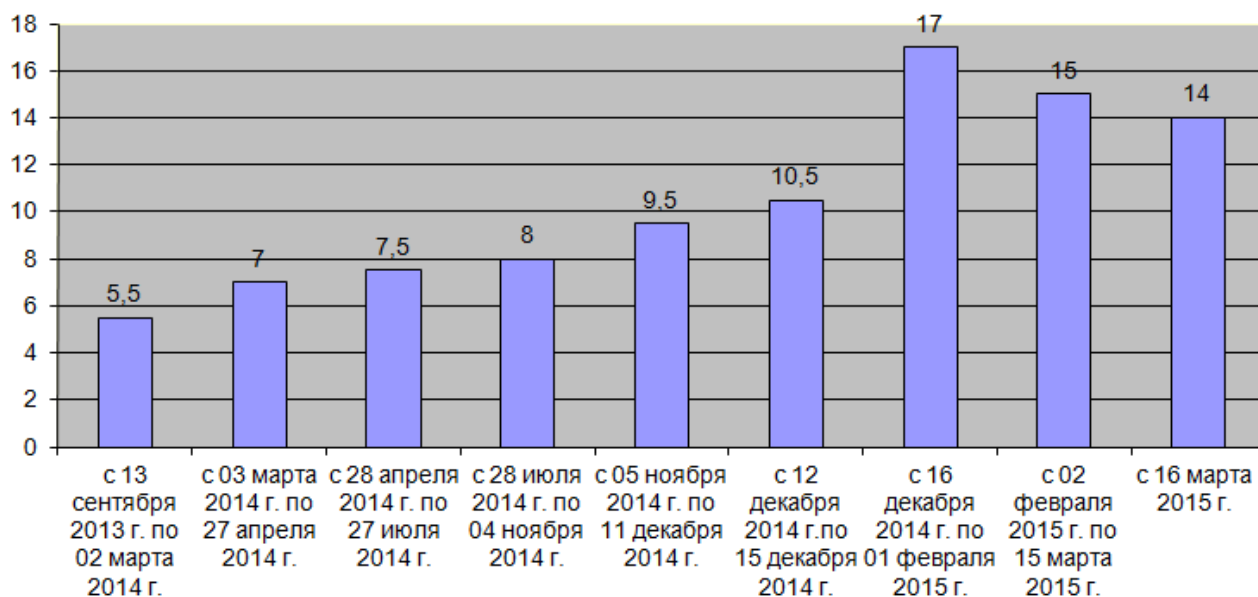


Рис. 1. Изменения ключевой ставки ЦБ РФ

С января 2016 года к ключевой ставке будет привязана ставка рефинансирования РФ, и их значения уравниваются. Ставка рефинансирования пока используется в качестве справочной, поскольку к ней привязаны законодательные акты в России [3].

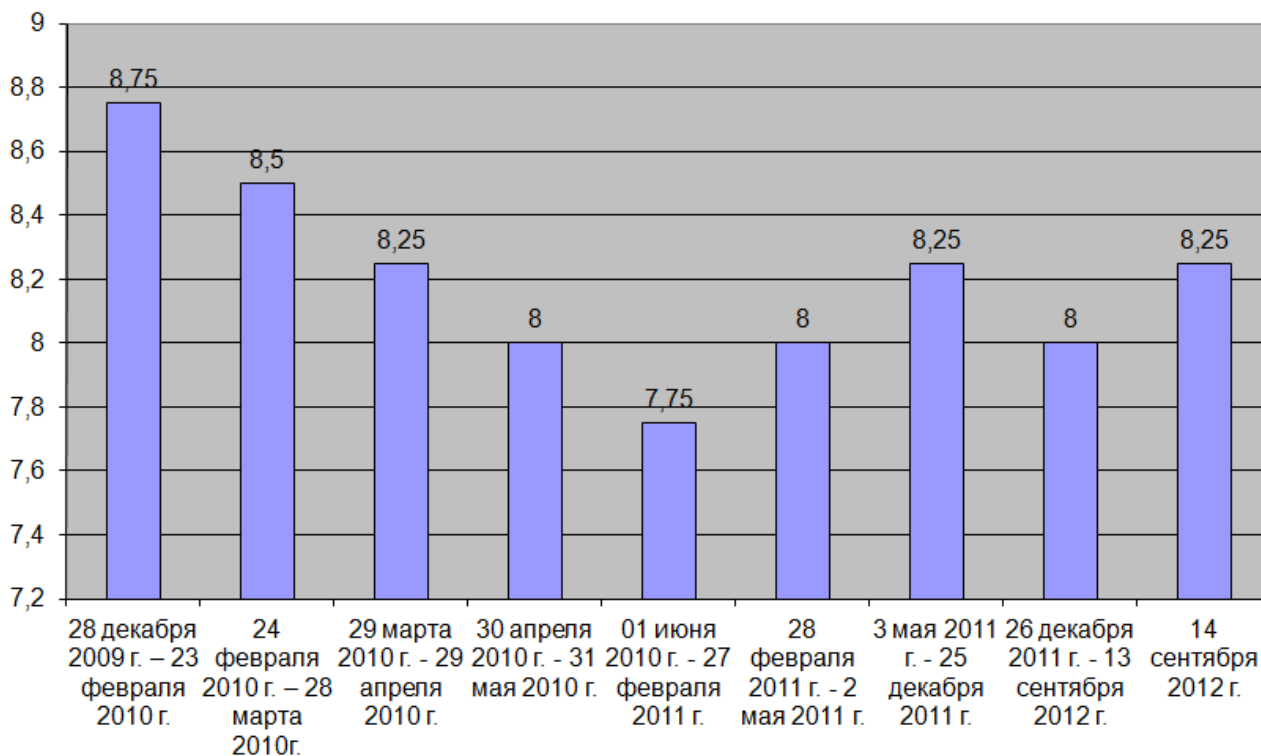


Рис. 2. Изменения ставки рефинансирования ЦБ РФ (в период с 28 декабря 2009 г. по 14 сентября 2012 г.)

Жесткая политика ЦБ РФ приводит к снижению денежной массы и повышению стоимости кредитных ресурсов. Рентабельность продаж промышленных предприятий в среднем составляет 10%, поэтому кредиты российских коммерческих банков при уровне ключевой ставки ЦБ РФ 14% стали недоступными для финансирования оборотного капитала, не говоря уже о долгосрочном кредитовании в инвестиционных целях. Установив ключевую ставку на таком уровне, Центральный банк искусственно препятствует кредитованию предприятий, вследствие чего сокращается производство, инвестиции и повышаются цены [4].

В других странах кредиты выдаются под очень низкий процент. Например, Европейский центральный банк на одном из своих совещаний в ноябре 2014 года объявил о снижении учётной ставки до минимально возможного уровня - 0,25% по сравнению с 0,5%, существовавшей ранее. Таким образом, кредиты получили максимальное удешевление. По последним сведениям от 5 марта 2015 года, Европейский Центробанк принял решение оставить базовую ставку на уровне 0,05%, ставку по кредитам - 0,3%, а ставку по депозитным средствам - 0,2% [5,6]. В США учетная ставка составляет 0,25%, в Великобритании - 0,5%. Самый низкий процент в мире у Японии - 0,001%. Их Центральный банк более всего заинтересован в быстром обороте средств в стране [7].

Российская экономика из-за санкций стала отрезана от дешевых иностранных кредитов, которые составляли более половины денежной массы российской экономики. В ближайшие годы будет продолжаться отток денежных средств, направляемых на погашение этих кредитов.

В этих условиях, по нашему мнению, необходимо снижение ключевой ставки. Мнения экспертов относительно политики Центробанка России в отношении ключевых ставок разделяются. Многие считают, что нужно снижать ключевую ставку. Это объясняется тем, что риск замедления роста экономики страны гораздо выше риска инфляции. Поэтому, когда ключевая ставка Банка России повышается, это негативно сказывается на динамике ВВП. То есть аналитики считают, что нужно снижать ключевую ставку. По их мнению, текущие значения ставок не позволяют организациям брать доступные кредиты, как это происходит во многих развитых странах.

Сторонники противоположной точки зрения считают, что ключевая ставка должна повышаться. По их мнению, не стоит ожидать положительного эффекта от доступных кредитов, так как низкий процент был бы в реальном доступе только крупным организациям и компаниям. Средние и малые предприятия могли бы взять кредит под 6-8% годовых. Кроме того, ключевая ставка влияет на инфляцию, и уменьшение её может снизить цены, выпустить их из-под контроля [8].

Опираясь на опыт развитых стран, считаем, что необходима дифференциация ставок по срокам кредитования. Так, необходимо снижение ставок по долгосрочным кредитам, преследующим инвестиционные цели. При средней норме рентабельности в инвестиционном комплексе ставка не должна превышать 3%, а сроки достигать 7 лет, что соответствует типичной длительности научно-производственного цикла в промышленности и строительстве. Краткосрочные

кредиты, направленные на финансирование текущих расходов, с учетом средней рентабельности обрабатывающей промышленности, необходимо выдавать под 5% [4].

Многие предприятия заняли сейчас выжидательную позицию, вследствие чего наблюдается уменьшение спроса на кредиты. Поэтому многие специалисты заявляют о возможном снижении ключевой ставки уже в апреле 2015 года [9].

Библиографический список

1. Ключевые ставки в банках России. Ключевая ставка ЦБ РФ. [ЭР] URL: <http://fb.ru/article/145484/klyuchevyie-stavki-v-bankah-rossii-klyuchevaya-stavka-tsb-rf>. (дата обращения 26.03.2015)
2. Ключевая ставка [ЭР] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ключевая_ставка (дата обращения 26.03.2015)
3. О ключевой ставке Банка России и других мерах Банка России (16 декабря 2014) [ЭР] URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=16122014_004533dkp 2014-12-16T00_39_23.htm (дата обращения 26.03.2015)
4. Глазьев С.Ю. Основные направления денежно-кредитной политики как приговор российской экономике [ЭР] URL: <http://www.glazev.ru/> (дата обращения 07.07.2015)
5. Европейский Центробанк намерен ввести отрицательную учетную ставку по процентам. [ЭР] URL: <http://банк-инфо.рф/analitics/evropejskij-centrobank-otricatel'naya-stavka.html>. 27.03.2015(дата обращения 27.03.2015)
6. ЕЦБ оставил базовую ставку на уровне 0,05%. [ЭР] URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/03/05/n_6985113.shtml (дата обращения 01.04.2015)
7. Европейский центральный банк решил понизить учётную ставку по кредитам. [ЭР] URL: <http://www.внжвлатвии.рф/index.php?alias=evropejskij-centralnyj-bank&id=66&page=news>. (дата обращения 04.04.2015)
8. Аргументы за снижение и повышение ключевой ставки. [ЭР] URL: <http://fb.ru/article/145484/klyuchevyie-stavki-v-bankah-rossii-klyuchevaya-stavka-tsb-rf>. (дата обращения 04.04.2015)
9. Ключевая ставка ЦБ может быть снижена в апреле [ЭР] URL: <http://www.utro.ru/news/2015/04/07/1240091.shtml> (дата обращения 07.04.2015)

УДК 338.242.2

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова

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

Одной из наиболее важных характеристик бизнеса в настоящее время является быстро изменяющаяся среда и невозможность прогнозирования на долгосрочную перспективу. Для того, чтобы приспособиться к изменениям, пред-

приятия должны сами развиваться и реагировать на такие изменения. Адаптация должна носить естественный динамический характер, а не являться периодической и принудительной. Это вызывает необходимость интеграции работы предприятия и развитие дисциплин, организующих все знания, которые необходимы для идентификации изменений на предприятии и оперативного профессионального решения проблем, связанных с изменениями. Это направление называется реинжинирингом.

Компании разрабатывают и изменяют производственные методы, обеспечивающие повышение производительности на внутренних и международных рынках. Однако обычные методы повышения производительности, такие как рационализация и автоматизация процессов, часто не приводят к серьезным улучшениям, которые требуются фирмам. Как отмечают некоторые руководители, серьезные инвестиции в информационные технологии не принесли ожидаемых результатов во многом из-за того, что компании использовали новую технологию только для того, чтобы механизировать старые способы ведения дел. Они оставляли в неприкосновенности существующие процессы и использовали компьютеры, чтобы просто их ускорить.

Обычное ускорение процессов не может исправить фундаментальный недостаток производительности. Устройство рабочих мест, потоки работы, механизмы управления и организационные структуры были разработаны в эпоху, когда не существовало ни сегодняшних конкурентов, ни сегодняшних информационных систем. Они созданы в расчете на эффективность и контроль. Однако ключевые концепции нового десятилетия – это инновация и скорость, обслуживание и качество. Поэтому вместо обрамления существующих процессов программным обеспечением необходимо уничтожить их и начать заново. В настоящее время абсолютно реально воспользоваться возможностями современных информационных технологий, чтобы радикально перестроить бизнес-процессы фирмы и достичь значительного повышения их производительности.

Любое предприятие наполнено скрытыми правилами, оставшимися от предыдущих десятилетий. Например, решения по закупкам принимаются в головном отделении, решения о выдаче кредита принимает кредитный отдел, все формы следует заполнять сразу и по порядку, для качественного обслуживания клиентов необходимы локальные склады и т.п. Так как цель реинжиниринга – порвать со старыми правилами организации бизнеса, то данный процесс включает в себя выявление этих правил и отказ от некоторых из них в пользу новых способов выполнения работы. Из вновь разработанных процессов неизбежно возникнут и новые правила, соответствующие духу времени. Только так можно достичь значительного повышения производительности.

Реинжиниринг нельзя спланировать детально и выполнить мелкими и осторожными шагами. Это изменения типа «все или ничего» с неопределенным результатом. В настоящее время бизнес-процессы большинства предприятий и подразделений устарели и потеряли актуальность: они не изменялись при изменении технологии, демографии и целей предприятия. Чаще всего руководители организовывали работу в виде последовательности не связанных друг с другом задач и создавали сложные механизмы контроля за ходом работы. Такое поло-

жение вещей зародилось еще во времена промышленной революции, когда специализация и разделение труда могли помочь преодолеть неэффективность работы ремесленников. Предприятия разбивали работу на узко определенные задачи, собирали людей, исполняющих эти задачи, в цеха и отделы и назначали руководителей для администрации системы. Сложные системы контроля и дисциплины среди тех, кто фактически выполняет работу, были созданы в послевоенный период. Поскольку грамотных людей, способных к работе невысокого уровня сложности, было достаточно, а хорошо образованных профессионалов - мало, системы контроля постоянно подавали информацию на верхние уровни организации, для сведения тех немногих, кто предположительно знал, что с ней делать. Такие схемы организации работы укоренились настолько глубоко, что, несмотря на все их недостатки, уже сложно представить, чтобы работа выполнялась как-либо иначе. Таким образом, чаще всего структура обычного процесса фрагментирована и раздроблена, в ней отсутствуют интеграция, необходимая для поддержания качества и организации обслуживания. В результате люди начинают подменять задачи процесса узко определенными целями своих отделов. Когда работа передается от человека к человеку и из одного подразделения в другое, неизбежны ошибки и задержки.

Размываются границы ответственности и теряются наиболее важные вопросы. Более того, никто не видит ситуацию в целом достаточно хорошо для того, чтобы быстро отвечать на изменения в ней. Руководители, пытаясь приспособить процессы к новым обстоятельствам, только создают дополнительные проблемы. При проведении реинжиниринга необходимо освободиться от устаревших бизнес-процессов и принципов их разработки и создать новые. Например, в компании Ford было старое правило: «Мы платим, когда получаем счет». Никто никогда не устанавливал это правило и не фиксировал его существование, однако именно оно определяло процесс работы с кредиторской задолженностью. Реинжиниринг выявил это правило и заменил его новым: «Мы платим, когда получаем товар». Специалисты Ford обнаружили, что недостаточно перестроить только процесс управления кредиторской задолженностью, объектом их внимания стал процесс приобретения товаров, который включил в себя, наряду с кредиторской задолженностью, их покупку и приемку.

Можно выделить наиболее типичные ошибки руководителей компаний при проведении реинжиниринговых мероприятий, которые в значительной мере тормозят достижение желаемых результатов.

Первое. Реинжиниринговые мероприятия обречены на неудачу, когда руководство фирмы слишком узко определяет проблемы, нуждающиеся в решении, или ограничивает ее масштабы. Идентификация проблемы и установление ее масштабов являются самостоятельными этапами реинжиниринговых мероприятий, связанными со стратегическими приоритетами фирмы. Реинжиниринг начинается с определения целей, которые необходимо в его результате достигнуть, а не с методов, с помощью которых он реализуется. Нередко руководители компаний оторваны от реальных проблем производства и своих клиентов настолько, что не знают, насколько серьезно нарушены бизнес-процессы их компаний. С другой стороны, руководство часто оберегает границы между под-

разделениями и поэтому занимается перепроектированием только мелких бизнес-процессов. Но необходимо помнить, что реинжиниринг призван нарушать границы между подразделениями фирмы, а не укреплять их.

Второе. В компании сделаны попытки улучшить бизнес-процессы, вместо того чтобы изменить их. К таким попыткам можно отнести автоматизацию существующих несовершенных процессов. Существующие процессы, даже если они являются источником проблем в бизнесе компании, тем не менее, привычны для большинства работников, и компания хорошо уживается с ними, располагая инфраструктурой для их поддержания. Совершенствовать эти процессы кажется более легким и разумным делом, чем отказаться от них и спроектировать новые процессы. Организациям часто приходится затрачивать много усилий и расходов, чтобы избежать перепроектирования процессов, сопровождающих реинжиниринг. Реорганизация в таком случае означает изменение не в реальных процессах деятельности, а лишь в административных сферах, которые окружают сотрудников, выполняющих эти процессы. Достаточно часто компании просто сокращают персонал, что буквально означает привлечение меньшего числа работников для выполнения того же объема работ старыми способами.

Третье. Компания не может добиться значительных результатов в своей деятельности, возможных в результате проведения реинжиниринга, если не инвестирует определенные ресурсы в эту программу. К наиболее важным компонентам инвестиций в этом случае относятся временные и интеллектуальные затраты лучших работников компании. Кроме того, реинжиниринг требует также непосредственного и персонального участия высшего руководства. Руководитель может привлечь помощников для выполнения конкретных заданий, но персональная ответственность остается на самом руководителе. Выделение скудных ресурсов на реинжиниринговые мероприятия является сигналом, что руководство не считает их важным делом. Это подталкивает работников к тому, чтобы игнорировать изменения, полагая, что со временем компания сменит курс и откажется от реинжиниринга.

Четвертое. Кампания по реинжинирингу осуществлялась «снизу вверх», тогда как рядовые работники и менеджеры среднего звена не способны успешно реализовать подобного рода мероприятия. Это объясняется, как минимум, двумя причинами. Во-первых, для проведения реинжиниринга нужно смотреть на проблемы сверху, с точки зрения стратегии компании, и нужно видеть весь бизнес-процесс. Вторая причина состоит в том, что любой процесс неизбежно пересекает границы между подразделениями компании, и менеджеры среднего звена не имеют полномочий для изменения этих границ. Кроме того, менеджеры среднего звена, так же как и рядовые сотрудники, могут опасаться, что реинжиниринговые мероприятия приведут к ограничению их влияния и полномочий.

Пятое. Внедрение новой системы управления в практику может занять слишком много времени, если в компании пренебрегли ценностями и убеждениями людей при проведении изменений. Это может проявляться в недостаточной подготовленности к естественному сопротивлению изменениям, порожа-

денным реинжинирингом. Люди нуждаются в особых причинах, чтобы успешно действовать в рамках происходящих изменений. Недостаточно просто запустить новые процессы, менеджеры должны стимулировать работников и поощрять развитие новых ценностей и убеждений в компании. В результате успешно проведенного реинжиниринга должна измениться организационная культура компании. Изменения, требующие сдвигов в отношении к работе, получают признание нелегко. Новые системы управления должны культивировать соответствующие им ценности, поощрять адекватное им поведение. В этом процессе ведущей является роль руководителей, которые должны личным примером демонстрировать приверженность изменениям. То, что люди сопротивляются изменениям, не должно никого удивлять, особенно тех, кто в компании несет ответственность за проведение реинжиниринга. Истинная причина неудач - это неспособность руководителей предвидеть неизбежное сопротивление работников, вызванное реинжинирингом, и своевременно подготовиться к нему. Реинжиниринг не может стать программой, выгодной для всех. Некоторые работники имеют интересы, связанные с сохранением существующей системы управления в компании, другие могут потерять работу в результате реализации реинжиниринговых мероприятий. Попытка сохранить в неприкосновенности интересы всех сотрудников компании без исключения является бесполезной.

Далее, хотелось бы отметить, что организационный анализ компании при инжиниринговом подходе проводится по определенной схеме с помощью полной бизнес-модели предприятия.

В любой компании, достигшей определенного размера, руководитель задумывается о покупке или разработке программного обеспечения для внутренних нужд. Особо выдающиеся компании принимают решение о внедрении информационной системы управления предприятием.

Большинство из тех, кто занимается реализацией проектов, связанных с созданием или развитием корпоративных информационных систем, согласны с тезисом, что заказчику нужна информационная система, которая повышает эффективность деятельности предприятия. Однако заказчики и разработчики информационных систем до сих пор разговаривают на разных языках: они по-разному понимают - что значит повысить эффективность предприятия.

Разработчики информационных систем очень часто под повышением эффективности понимают рост количества рабочих станций в локальной вычислительной сети (ЛВС) предприятия, рост пропускной способности ЛВС, рост количества документов, обработка которых осуществляется на автоматизированных рабочих местах (АРМах), и т.п.

Заказчики под повышением эффективности предприятия понимают рост производительности труда, уменьшение себестоимости и увеличение качества производимых продуктов и услуг. В последнее время в жизнь заказчиков стремительно врываются новые условия и новые понятия: стратегия развития, ключевая компетенция, бизнес-архитектура, бизнес-правила и многое другое.

Для того, чтобы заказчик и разработчик информационной системы понимали друг друга, необходимо, чтобы разработчик переориентировался с решения технических задач по созданию или развитию информационной системы на

решение комплексных задач по повышению эффективности деятельности предприятия заказчика.

При таком подходе на первый план выступает проблема эффективного способа изучения сферы деятельности заказчика:

- обследование существующей бизнес-архитектуры, деловых процессов, бизнес-правил, информационных потоков;
- идентификация проблем, «узких» мест, отрицательно влияющих на эффективность деятельности предприятия;
- разработка и реализация мероприятий по устранению имеющихся проблем и изменению бизнес-архитектуры предприятия, перестройке деловых процессов;
- разработка конкретного проекта корпоративной информационной системы, реализация этого проекта и сопровождение в будущем.

Для эффективных согласованных действий заказчиков и разработчиков при инжиниринге фирмы менеджерам (так называемым «хозяевам бизнес-процессов») важно знать определенные правила - нотации моделирования бизнес-процессов. Наиболее часто используемые в настоящее время на практике следующие нотации: IDEF0, а также EPC и PCD в составе методологии ARIS.

Нотация/стандарт IDEF0 - это мощное кейс-средство функционального моделирования, которое позволяет описывать, анализировать и совершенствовать сложные деловые процессы. В ходе реализации программы интегрированной компьютеризации производства, предложенной в свое время BBC для аэрокосмической промышленности США, была выявлена потребность в разработке методов анализа взаимодействия процессов в производственных системах. Для удовлетворения этой потребности была разработана методология IDEF0 (Integrated Definition Function Modeling), которая в настоящее время принята в качестве федерального стандарта США. Методология успешно применялась в самых различных отраслях, продемонстрировав себя как эффективное средство анализа, проектирования и представления деловых процессов. В настоящее время методология IDEF0 широко применяется не только в США, но и во всем мире. В России IDEF0 успешно применялся в государственных учреждениях (к примеру, в Государственной налоговой инспекции), в аэрокосмической промышленности, в Центральном банке и коммерческих банках России, на предприятиях нефтегазовой промышленности и предприятиях других отраслей.

Система ARIS представляет собой комплекс средств анализа и моделирования деятельности предприятия. Ее методическую основу составляет совокупность различных методов моделирования, отражающих разные взгляды на исследуемую систему. Одна и та же модель может разрабатываться с использованием нескольких методов, что позволяет использовать ARIS специалистам с различными теоретическими знаниями и настраивать его на работу с системами, имеющими свою специфику.

Методика поддерживает 4 типа представлений:

1. Организационное представление включает в себя организационные представления, роль организации, должностные лица, сотрудников.
2. Функциональное – перечень функций и их взаимосвязь между собой.

3. Информационное – это ресурсы, документы и существующие объекты, а также события, которые связаны с этими объектами.

4. Управляющее представление – это взаимосвязь всех вышеперечисленных представлений. Оно включает в себя нотации EPC, PCD и др.

При реинжиниринге предприятия обычно рассматривают диаграммы управляющего представления, то есть взаимосвязь четырех представлений.

EPC - нотация моделирования, разработанная в 1992 году профессором Август-Вильгельмом Шеером, создателем компании IDS Scheer AG и основателем науки об управлении бизнес-процессами (Business process management, BPM) в современном ее понимании. Используется для описания процессов нижнего уровня. Диаграмма процесса в нотации EPC представляет собой упорядоченную комбинацию событий и функций. Для каждой функции могут быть определены начальные и конечные события, участники, исполнители, материальные и документальные потоки, сопровождающие её, а также проведена декомпозиция на более низкие уровни.

PCD - это диаграмма цепочки процессов. Она на самом деле является модификацией EPC, ничем не отличается по графическим примитивам, единственное, что разбивается на полосы-блоки для каждого уровня представления. Это удобно использовать, когда нужно посмотреть на процесс и определить, какие же функции используются в этом процессе или какие организационные единицы задействованы в процессе. PCD строится только после того, как сделан EPC, при необходимости или для наглядности.

Стандартные архитектуры предприятия, подкрепленные стандартными методологиями, обеспечивают общие приемлемые методы для организации и координации проектов в области инжиниринга. Принимая и адаптируя в соответствии с производственными потребностями стандартную методологию и архитектуру, персонал предприятия может участвовать в инжиниринговых проектах предприятия, улучшая деятельность предприятия и применение имеющихся ресурсов. В результате принятия стандартной методологии, архитектуры и инструментальных средств персонал получает возможность повторного использования четких проектов и моделей предприятия для инжиниринга на постоянной основе с целью дальнейшего улучшения деятельности.

ББК 74.04 (2)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

О.В. Таскина

Бийский технологический институт АлтГТУ

Важнейшей функцией экономической теории как науки является практическая или прагматическая, сущность которой состоит в разработке научно обоснованной, эффективной социально-экономической политики на основе познанных экономических закономерностей развития общественного производства. Из этого следует вполне правомерный вывод, что степень обоснованности и эффективности проводимой государством социально-экономической политики

зависит от того, насколько облеченные властью законодатели, представители исполнительной власти познали объективные закономерности развития национальной экономики и общественного производства в целом, ну а в реальности – какими теоретическими представлениями они руководствуются. По этому поводу Дж. М. Кейнс справедливо заметил: «Идеи экономистов и политических мыслителей, – и когда они правы, и когда ошибаются, – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого» [3, с. 350].

Приведенное высказывание выдающегося английского экономиста в полной мере относится и к политике государства в сфере образования, под которой понимается деятельность государства в лице его государственных органов по обеспечению функционирования и развития системы образования.

Государственная политика в сфере образования, проводимая в последние двадцать лет в России, характеризуется перманентным ее реформированием, модернизацией с целью повышения эффективности системы образования, в которой должно формироваться высокое качество человеческого и социального капитала. Тем более, что в современных условиях теорией доказано и практикой подтверждено наличие очевидной и прямой зависимости между темпами увеличения и повышения качества национального человеческого капитала и темпами роста ВВП. Так, в развитых странах основной прирост ВВП (до 85%) обеспечивается за счёт увеличения национального человеческого капитала (НЧК), поскольку доля НЧК в национальном богатстве той или иной страны составляет не менее 75%. Остальные 25% приходятся на материальные активы и природные ресурсы. А английские и немецкие учёные недавно доказали, что увеличение на один пункт в усреднённом уровне IQ населения страны означает увеличение душевого ВВП на 229 долларов, а каждый дополнительный пункт в оценке IQ 5% (при всей условности и спорности этих тестов) увеличивает душевой ВВП уже на 468 долларов [5].

К сожалению, в процессе осуществления реформ, направленных на модернизацию системы образования, отечественное образование постепенно перестаёт быть государственным (национальным проектом) и переходит в сферу инициативы и ответственности самого человека и, частично, соответствующего бизнеса. Из важнейшего элемента духовного производства, в котором создается и формируется человеческий и социальный капитал, оно превратилось в один из видов социальных услуг наряду с бытовыми, транспортными и другими. В частности, высшая школа перестаёт приобщать к «сакральным знаниям», открывающим доступ в высокий мир интеллектуалов, из храмов познания она превращается в супермаркеты образовательных услуг. Процесс образования, ядром которого является освоение профессионального мышления и сложных форм деятельности и общественного сознания, заменяется трансляционными лекциями и дисциплинарно-контрольными мероприятиями (кредитно-модульная система, массовое тестирование и др.) [2, с.7]. В образовании массовым становится покупка, копирование из Интернета контрольных, курсовых

и дипломных работ, совершенствуются технологии списывания, прямая покупка зачетов, экзаменов, дипломов.

Негативные тенденции в сфере образования, присущие политике государства в сфере образования, отражают ряд традиций, зародившихся еще в 60-70-е годы прошлого столетия, обусловленных теоретическими представлениями о характере труда в сфере образования, как впрочем, и науке, здравоохранении, культуре, о месте образования в системе общественного производства.

Одной из них является отнесение образования к непроизводственной сфере. Так, в учебнике «Экономика регионов», автор Мищенко В.В., изданном в 2002 году, указывается, что образование наряду со здравоохранением, культурой, искусством, наукой и научным обслуживанием, относимыми к отраслям социального обслуживания, включаются в непроизводственную сферу. Отнесение образования, науки и научного обслуживания, как, впрочем, и других составляющих отраслей «социального обслуживания», к непроизводственной сфере неправомерно, так как предполагает признание непроизводительного характера труда в них и, следовательно, исключительно потребление, а не создание общественного продукта. Результатом же становится остаточный принцип финансирования этих видов деятельности. Данное положение подвергалось в научной экономической литературе 70-80-х годов обоснованной критике. Действительно, отрасли, в которых формируется качество рабочей силы, способность людей к труду, безусловно, относятся к сфере производства, но только нематериального.

К. Маркс производство человека рассматривал как второй вид общественного производства, в процессе которого рабочая сила не только воспроизводится, но и совершенствуется, развивается. Происходит своего рода «накопление» производительной силы труда, созидательных способностей человека, причем в большей степени умственных способностей. Результатом производства физических и умственных способностей к труду является развитая рабочая сила, способная к квалифицированному труду. Очевидно, физическое и интеллектуальное развитие людей, состояние их здоровья, профессиональная подготовка зависят от объема и структуры питания, рациональности одежды, от объема и структуры потребления бытовых услуг, услуг здравоохранения, просвещения, культуры, профессионального образования.

В 1983 году Э.М. Агабабян, рассматривая структурные факторы экономического роста, выделял следующие структурные подразделения общественного производства в соответствии с их функциональными особенностями и ролью в процессе его интенсификации:

I. Основная базовая структура, представленная отраслями материального производства, создающими материальные условия жизни людей.

II. Ультраструктура, состоящая из отраслей нематериального производства, прежде всего, науки и образования, определяющих перспективы базовой структуры и обеспечивающих ее качественно новое состояние.

III. Инфраструктура, включающая отрасли, обеспечивающие непрерывный и бесперебойный процесс производства (транспорт, связь и т.д.) [1, с. 95-96].

Остаточный характер финансирования сферы образования находит свое отражение в невысокой по сравнению с развитыми странами, а также странами, входящими вместе с Россией в «БРИК», доле расходов на образование по отношению к ВВП. В большинстве развитых европейских стран средний процент расходов на образование по отношению к ВВП составляет 5,1 % и выше. В Китае, Индии и Китае последовательно проводится линия на увеличение доли расходов на образование в ВВП.

В России, несмотря на абсолютный рост расходов на образование консолидированного бюджета в номинальном выражении с 1664,2 млрд в 2008 году до 2623,2 млрд в 2014 году, или на 126, %, в реальном выражении, в ценах 2008 года рост оказался намного скромнее – всего 106,5 %, с 1664, 2 млрд в 2008 году до 1772,4 млрд в 2014 году. Доля расходов на образование по отношению к ВВП сократилась с 4 до 3,6 %, и в перспективе предполагается дальнейшее ее снижение (рассчитано автором по данным Росстата).

Таким образом, существенно сокращаются инвестиции в важнейшую составляющую человеческого капитала, от количества и качества которого зависит объем, структура и качество ВВП.

Остаточный характер финансирования образования, в скрытой форме, проявляется также в новом способе финансирования образования – нормативно-подушевом, который подается как социальная новация.

Переход со сметного финансирования на подушевое не только в средней, но и высшей школе при всей, казалось бы, привлекательной идее, что деньги будут следовать за абитуриентами, которые захотят получать образование в конкурентоспособных вузах, на самом деле свидетельствует об отказе государства участвовать в производстве хоть и частных по характеру, но самых общественно значимых благ с положительными внешними эффектами, которые трудно переоценить. Ведь процесс образования невозможно отделить от воспитания, который осуществляется не только благодаря целенаправленным мероприятиям, но прежде всего через преподавание дисциплин, особенно гуманитарного, социального и экономического цикла. Именно они формируют мировоззрение студентов, ценности, которыми они будут руководствоваться в дальнейшем, их представление о нравственности, порядочности, ответственности, определяющих характер межличностных отношений как в производстве, так и за его пределами, то есть социальный капитал. Независимо от того, какое место человек будет занимать в производственной или общественной иерархии, в какой социальной роли он будет выступать: наемного работника, предпринимателя, государственного служащего, он будет принимать решения, руководствуясь или поступаясь личными, коллективными, государственными или общественными интересами. И от него зависит, будут ли они нравственными, этичными, социально и экономически эффективными, направленными на созидание или нет.

Нормативно-подушевое финансирование способствует разращению студентов, разрушению нравственных принципов, прекращению выполнения образовательной системой воспитательной функции. При сокращении бюджетных мест главной задачей руководства многих образовательных учреждений

становится сохранение контингента студентов, обучающихся как на бюджетных местах, так и на коммерческих условиях, чтобы не потерять внебюджетные средства. Обычным делом становится третирование преподавателей, уважающих себя, свою профессию, студентов, считая их способными освоить образовательные программы, и поэтому требующих от них демонстрации усвоенных знаний, умений, навыков, компетенций.

Министерство образования и науки РФ под предлогом повышения качества образования, оптимизации расходов на образование, повышения эффективности их использования, осуществляя мониторинг, лицензирование и аккредитацию вузов (правда, многие эксперты отмечают коррупционный характер этих процедур) последовательно сокращает количество как самостоятельных высших учебных заведений, так и филиалов, особенно на периферии. Если в 2008 году в стране насчитывалось 1 134 вуза, из них 660 государственных, то в настоящее время в России 972 аккредитованных вуза, в т. ч. 620 государственных и 352 негосударственных. Результатом станет не только уменьшение доступности образования для многих выпускников школ из малообеспеченных семей и семей со средними и ниже средних доходами, увеличение числа безработных среди квалифицированных преподавателей, но и дальнейшее снижение качества социального капитала, так как, при прочих равных условиях, социализация личности происходит в высшей школе на более высоком уровне, чем на всех других ступенях образования.

Кроме того, ликвидация высших учебных заведений в средних и малых городах ускорит процесс их деградации и исчезновения за счет оттока молодежи, которая, покидая пенаты, как правило, в них уже не возвращается. Так, население г. Бийска только с 2008 по 20014 годы сократилось на 47,4 тыс. человек. Уместно привести высказывание Флоренского П., актуальное и для современной России: «Высшая школа в большей степени должна быть связана с центральными учреждениями, находясь под непосредственным контролем высших органов в учебной деятельности. Но при этом высшая школа должна быть создана как индивидуальное, местное учреждение, применительно к местным возможностям, условиям и потребностям... Высшие учебные заведения следует распределить по возможности по всей стране. Это повысит общий культурный уровень страны, создаст более здоровый быт, свяжет их с местными условиями, повысит воспитательные возможности. Опасение, что такая школа обойдется дороже (очевидно), справедливо; но при этом забывают, удешевление современности достигается за счет научного качества работы, причем преподаватели, имея слишком много разных занятий, деквалифицируются и отстают. В еще большей степени это относится к профессорам. Поместить их в условия тихой жизни – это значит предоставить им возможность роста и плодоношения. Ведь всем известно, что наши ученые перестают работать как раз тогда, когда могли бы давать государству что-нибудь полезное. Кроме того, в отношении экономии средств, необходимо учитывать те услуги, которые могут оказывать местные специалисты краю, а потому – и соответственные денежные сбережения» [6].

Государственная политика в сфере образования приводит, к сожалению, в условиях роста наукоемкости, интеллектуалоемкости и образованнестоемкости экономики к утрате способности отечественной образовательной системы готовить не только «Человека креативного», «Человека мобильного», способного формировать и развивать инновационную экономику, неся полную социально-экономическую ответственность за принимаемые решения, но и «Человека знающего», «Человека функционального», соответствующего даже индустриальному типу развития [2, с. 11]. Не случайно министр, возглавляющий образование и науку, Д. Ливанов, получил от россиян одну из самых низких оценок – 2,6 балла.

Библиографический список

1. Агабабян Э.М. Экономические основы воспроизводства нематериальных благ при социализме [Текст] – М.: Наука, 1983. – 272 с.
2. Ефимов В.С. Высшее образование России: вызовы XXI века / В.С.Ефимов, А.В. Лаптева // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 4. – С. 6-16.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
4. Мищенко В.В. Экономика регионов [Текст]: учебник. – 2002. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sbiblio.com/biblio/archive/>
5. Подберезкин А.И. Темпы роста ВВП и человеческий капитал / Центр военно-политических исследований – 08.10.13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eurasian-defence.ru/>
6. Флоренский П. Предполагаемое государственное устройство в будущем [Текст] / П. Флоренский. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sauah.narod.ru/florenski/>

УДК 338.436

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН)

М.К. Толымгожинова, М.М. Алибаева, Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Процесс глобализации экономики, основу которой составляет интеграция, берет начало с момента появления узкоспециализированных отраслей: в машиностроении - сельхозмашиностроение, в пищевой промышленности - специализированных предприятий по полной и глубокой переработке продукции сельского хозяйства. Примечательно, что интеграция зародилась более 100 лет назад именно в сфере АПК и по своим масштабам она охватывает большую половину хозяйствующих субъектов экономической системы. В настоящее время формируются новые тенденции мировой аграрной экономики и демографии, реальное развитие получили интеграционные процессы в регионе: Казахстан находится в условиях формирования евразийского экономического союза, в ближайший период планируется вхождение во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Как показывает мировой опыт, наиболее эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики являются интегрированные структуры, которые объединяют в своем составе различные звенья АПК: от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям. Интегрированные формирования имеют различные организационно-правовые формы, каждая из которых характеризуется своим составом участников, видами деятельности, формой собственности.

Происходящие интеграционные процессы в глобальном и региональном масштабе должны сконцентрировать внимание крестьянских и фермерских хозяйств на необходимости создания и развития эффективно действующих связей (партнерских договоров) между крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и другими структурами, входящими в интегрированные формирования. Принципы частной собственности в данном случае не нарушаются, хозяйствам нет необходимости юридического решения слияния и прочего. Вместе с тем, такого рода партнерства повысят продуктивность выбранной формы хозяйствования, прежде всего за счет интеграции в различных направлениях деятельности, начиная от взаимного использования арендной техники и взаимной помощи. Такое сотрудничество в перспективе позволит развивать личные подсобные хозяйства, за счет минимальной стоимости аренды техники. Так, собственник небольшого земельного пая на селе во многом зависит от состояния собственной техники, в силу того, что имеющаяся техника материально и морально устарела, ее обслуживание «съедает» даже минимальную прибыль. Естественно, для таких хозяйств нет необходимости в крупной технике, для этого можно предложить малогабаритную сельхозтехнику производства КНР, Японии, России.

Организация и осуществление любого процесса предполагает постоянный поиск форм его совершенствования. Интегрирование сельскохозяйственных формирований с пищевой и перерабатывающей промышленностью является одним из наиболее эффективных путей рационализации производства продуктов питания и снижения его затратности. Во всем мире интеграция и кооперация являются основными формами оптимизации использования авансированного капитала групп собственников в целях повышения его доходности.

В сельском хозяйстве интеграция – это объективный экономический процесс, связанный с общественным разделением труда и специализацией сельскохозяйственного производства, основанный на взаимодействии между непосредственными сельхозтоваропроизводителями и промышленным производством. Отметим и явление «сезонности производства», ведь именно в сельском хозяйстве несовпадение периода производства и рабочего периода часто является естественной основой сочетания сельскохозяйственного и промышленного производства, более полного использования межсезонных запасов труда.

В настоящее время в сельском хозяйстве разных стран широко используются следующие формы внутрихозяйственной и межхозяйственной интеграции: агропромышленное предприятие; агрохолдинг; агрофирма; агрокомбинат; агропромышленное объединение; научно-производственное объединение. Агропромышленная интеграция имеет свою последовательность и этапность, которая соответствует характеру производительных сил и производственных от-

ношений. Интегрирование сельскохозяйственных формирований с пищевой и перерабатывающей промышленностью позволяет более эффективно использовать потенциал земли, за счет роста урожайности в земледелии, прироста поголовья животных и увеличения производства мяса и молока. Интеграция придает особый импульс развитию и земледелия и сельхозмашиностроения, поскольку связана со всеми сферами АПК.

При интеграции происходит проникновение (диффузия) капитала предприятий одних сфер АПК в другие, в результате чего происходит укрупнение предприятий, их слияние в единое и многопрофильное хозяйственное образование (типа холдинг), в котором поддерживается технологическая ориентация по всему воспроизводственному циклу. Именно интеграция позволяет вновь сформированному хозяйственному образованию достичь своих оптимальных размеров; поддерживать конкурентоспособность; иметь высокую управляемость.

Агропромышленная интеграция в современном мире не носит чисто производственный характер, хотя и направлена на раскрытие и поддержание ее технического и технологического потенциала. Основу интеграции составляет человеческий фактор. Потенциал человеческого фактора огромен и по масштабам превосходит технический и технологический потенциалы в силу одного принципиального отличия между ними. Если технический и технологический потенциалы имеют ограничения по производительности и функциональному назначению, то человеческий фактор не имеет границ в своем развитии.

Основные принципы создания различных моделей интегрированных сельскохозяйственных формирований с пищевой и перерабатывающей промышленностью сводятся к следующему: добровольность, адаптивность, целостность и комплексность, поддержка и содействие со стороны органов управления, «ведущее звено» – предприятие-интегратор, оптимальность размеров.

В условиях рыночной экономики при объединении производств используются три основных направления: *горизонтальная и вертикальная интеграция, диверсификация.*

Горизонтальная интеграция характерна для объединения хозяйственных структур, выпускающих однородную продукцию, оказывающих одинаковые услуги или выполняющие аналогичные операции технологического цикла.

Вертикальная интеграция применяется при слиянии предприятий различных отраслей по принципу технологического единства производственных процессов. Интеграция проявляется в том, что объединяющиеся структуры становятся необходимыми, взаимосвязанными и соподчиненными элементами более крупной структуры. Технологически процесс производства продукции управляется из единого центра.

Особый тип интеграции – диверсификация – состоит в проникновении крупной компании в другие отрасли, с которыми она не находится ни в прямой, ни в косвенной производственной связи.

Первой, самой простой формой горизонтального объединения является картель, существуют и другие формы объединения хозяйствующих субъектов

– синдикаты и тресты, однако такие объединения в АПК на территории Республики Казахстана не получили развития.

В последнее время все большее распространение получает вертикальная (или комбинированная) интеграция. *Диверсификация капитала* - это проникновение капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Охватывая первоначально смежные или близкие по технологии отрасли, диверсификация впоследствии распространяется далеко за ее пределы. Примером крупной многоотраслевой корпорации является *концерн*, объединяющий несколько последовательных, взаимосвязанных производств различных отраслей. *Конгломерат* выступает как форма вертикальной интеграции, объединяет предприятия разных отраслей, не имеющих между собой никаких производственных или функциональных связей.

В рамках одной отрасли наиболее эффективными считаются следующие формы организации производства: концентрация, специализация и кооперирование. *Концентрация* представляет собой процесс сосредоточения производства на более крупных предприятиях. Концентрация может считаться генеральной тенденцией развития промышленного производства. В развитых странах Запада все наукоемкие производства сосредоточены в крупных промышленных центрах (наиболее яркий пример - производство компьютерных технологий в Силиконовой долине США). Применение концентрации производства в сельском хозяйстве весьма ограничено. *Специализация* - это концентрация однородного производства на основе разделения труда, которая выражается в организации участков предприятий массового и серийного производства. В сельском хозяйстве специализация предполагает создание предприятий, ориентированных на выпуск одного или двух видов сельскохозяйственной продукции. Обособление производства определенной продукции предполагает создание особого производственного и управленческого аппарата. *Кооперирование* определяют как форму производственных связей специализированными производствами, участвующими в совместном изготовлении определенной продукции.

Понятие агропромышленного комплекса предполагает именно кооперирование в масштабах государства, так как кооперирование - означает организацию и поддержание хозяйственных и производственных связей между предприятиями различных отраслей. При этом в процесс кооперирования вовлекаются не только конкретные предприятия, но и целые отрасли, а также элементы производственного процесса.

Формой интеграции в АПК выступает и комбинирование, которое представляет собой соединение в одном предприятии разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, комплексной переработки сырья или использования отходов производства. Комбинирование - форма организации, которая предполагает объединение внутри одной хозяйствующей единицы различных технологических процессов, связанных единым сырьем или схожей готовой продукцией. Как следует из определения, комбинирование может осуществляться по одному из следующих направлений:

- последовательная переработка сырья вплоть до получения готового продукта. В настоящее время это направление развивается наиболее динамично и в сельском хозяйстве представляет собой производство продуктов питания от выращивания скота (в целях получения сырья для мясного или молочного производства) до упаковки продукции, готовой для реализации конечному потребителю. В некоторых хозяйствах предпринимаются усилия по развитию еще более глубокого комбинирования: в производственный процесс включаются все этапы производства готовой продукции - выращивание сельскохозяйственных культур (фуражное зерно), откорм свиноголовья и крупного рогатого скота, переработка полученных мясных или молочных полуфабрикатов и, наконец, реализация через систему собственных торговых точек. Для государства с рыночной экономикой данная форма комбинирования находит свое воплощение в создании *крупных интегрированных формирований, в которых участники процессов глобализации решают большинство координирующих и обслуживающих функций внутри своих организационных форм*. При этом сводятся к минимуму внутренние и внешние транзакционные издержки. Примером таких систем в Омском регионе России служит ОАО «Омский бекон», входящий в состав «Группа ПРОДО». Это одна из крупнейших структур в России на рынке мясопереработки, птицеводства и свиноводства. Предприятия расположены в одиннадцати регионах РФ. Значительная часть сырья поставляется на производство собственными хозяйствами и птицефермами. Обеспечивает продукцией население практически всех федеральных округов. Стратегия предполагает укрепление лидирующего положения на рынке за счет увеличения мощностей существующих предприятий и приобретения новых предприятий в регионах присутствия. В системе работает более 22 000 сотрудников [1, с. 16].

- выработка из одного вида сырья разных продуктов или полуфабрикатов (комплексная переработка сырья). Это направление предполагает менее глубокое комбинирование и, в принципе, может быть ограничено рамками одного перерабатывающего комбината. В отрасли собственно сельское хозяйство (растениеводство и животноводство) данное направление перспектив не имеет;

- использование отходов производства для выработки других видов продукции. Этот вид комбинирования в сельском хозяйстве имеет свои особенности. Дело в том, что технология сельскохозяйственного производства практически не предполагает образования отходов (самый элементарный пример: солома, которая считается фактически отходом растениеводства, активно используется в животноводстве и даже в строительстве).

Помимо перечисленных, в отношении форм организации производства применялся термин «размещение промышленности», предполагающий территориальное распределение производств и комплексов предприятий по экономическим районам страны с целью эффективного использования природных условий, трудовых ресурсов, транспорта и т.п. В условиях плановой экономики данная форма организации производства, безусловно, имела решающее значение. В условиях рынка роль государства в регулировании экономики существенно ослаблена и размещение предприятий происходит почти стихийно, хотя каждый собственник при принятии решения об организации предприятия дол-

жен учитывать перечисленные факторы, однако, насколько эффективно ему это удастся, вопрос квалификации того, кто принимает решение.

Таким образом, в рамках вертикальной интеграции идет развитие интегрированных процессов в корпорации: компания создает необходимые элементы производственного цикла (товары, услуги) самостоятельно, чтобы не покупать их на рынке. Стратегические выгоды вертикальной интеграции зависят от ряда условий. Важнейшее из них - объем товаров и услуг, участвующих в производственном цикле. Каждая компания, принимающая стратегическое решение об использовании вертикальной интеграции, выбирает между стоимостью ее проведения и выгодами, получаемыми от нее; между способностью самостоятельно осуществлять производственную деятельность на фоне использования преимуществ эффекта масштаба и покупкой (продажей) недостающих компонентов своей продукции на свободном рынке; между развитием маломощного интегрированного производства «внутреннего пользования» и строительством крупных производственных мощностей, покрывающих как собственные потребности, так и предлагающих свою продукцию рынку.

Литература

1. Митасова О.В., Стукач В.Ф. Инфраструктура производственных услуг в сельском хозяйстве: состояние, перспективы /ФГБУ ВПО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина», Омск.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.К. Толымгожинова, К.Е. Ашимов

Государственный университет имени Шакарима города Семей

В условиях рыночной экономики «человеческий фактор» становится ключевым элементом роста производительности труда, повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и организаций. Соответствие персонала возрастающим требованиям (систематическое обновление знаний и их продвижение на качественно новый уровень, профессиональные навыки, коммуникативная культура, необходимость высокой творческой активности, использование новейших технологий) является основой успешной реализации инновационной деятельности организации.

Труд работника будет эффективен тогда, когда его личные и профессиональные интересы не противоречат целям и миссии организации. Именно повышение производительности труда, как правило, связывают с мотивацией персонала. Руководители должны знать, к чему конкретно они собираются побуждать своих подчиненных. Нельзя мотивировать вообще, без уточнения вопроса, к чему вы мотивируете. Безусловно, это должны быть такие результаты и такое поведение сотрудников, которые отвечают требованиям организации либо даже превышают их.

Результаты, достигнутые людьми в процессе работы, зависят не только от знаний, навыков и способностей этих людей. Эффективная деятельность воз-

можно лишь при наличии у работников соответствующей мотивации, то есть желания работать, поэтому важно знать, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий. Поведение людей определяется взаимодействием различных внутренних и внешних побудительных сил. К внутренним относятся мотивы, под которыми понимается состояние предрасположенности, готовности, склонности действовать соответствующим образом; средство, с помощью которого личность определяет свое поведение.

Готовность и желание человека выполнять свою работу - один из ключевых факторов успеха функционирования предприятия, но падение престижа труда приводит работника к потере ответственности не только перед обществом, но и перед собой. Значительная часть населения, не видя возможности получения достаточного количества благ за счет честного, добросовестного труда, вынуждена либо ограничивать свои потребности, либо искать другие пути их удовлетворения, не исключая криминальные.

Система мотивации - это комплекс материальных и нематериальных стимулов и мотивационных воздействий, используемых организацией для того, чтобы обеспечить качественную и результативную работу и лояльность сотрудников. Создать эффективную систему мотивации просто: необходимо дать сотрудникам возможность достигать собственных целей, работая на цели организации, и позаботиться при этом о том, чтобы цели сотрудников и цели организации были совместимы и близки.

С переходом к рыночной экономике активизацию сотрудников стали все больше связывать с материальной, в том числе имущественной, заинтересованностью. Однако системы мотивирования крайне редко нацелены на развитие, повышение отдачи сотрудника.

Один из наиболее мощных инструментов «подключения», имеющийся в распоряжении организации, - это программа оплаты и стимулирования труда. Каждый, кто работал с людьми, знает, что имеется практически неограниченное количество факторов и способов воздействия на мотивацию конкретного человека. Более того, тот фактор, который сегодня мотивирует конкретного человека к интенсивному труду, завтра может способствовать «отключению» того же самого человека. Никто точно не знает, как действует механизм мотивации, какой силы должен быть мотивирующий фактор и когда он сработает, не говоря уже о том, почему он срывается. Все, что известно, это то, что работник трудится ради денежного вознаграждения и комплекса компенсационных и поощрительных мер. Работник может в определенной степени распорядиться получаемыми деньгами по своему усмотрению. Денежное вознаграждение и другие компоненты компенсации обеспечивают необходимые условия выживания, развития работника, проведения им досуга в настоящем, а также уверенность в будущем, развитие и высокое качество жизни в расчете на перспективу.

Эти компоненты компенсации, конечно, никоим образом не могут удовлетворить всех потребностей работника. Вместе с тем, организация обеспечивает своим работникам буквально сотни других вознаграждений, которые могут временами существенно усиливать и дополнять программу оплаты и стимули-

рования труда и зачастую удовлетворять те потребности, которые оказываются не по силам этой программе.

В не меньшей степени сводная программа мер компенсации какой-либо организации способна охарактеризовать и то, как данная организация оценивает значимость работы, порученной данному человеку, и достигнутые им результаты. В этой связи следует помнить, что ценность какого-либо вида деятельности и ценность человека, работающего в этой должности, - две совершенно разные вещи.

Однако сегодняшний уровень организации заработной платы не позволяет сделать выводов о сколько-нибудь серьезных успехах в целевой направленности ее, использовании ее для реализации мотивационной политики.

Необходимо отметить, что оплата труда является непосредственным мотивирующим фактором, но только при условии, что она непосредственно зависит от результатов труда. Кроме того, должны выполняться некоторые общие условия: работники должны быть убеждены в наличии устойчивой связи между зарплатой и производительностью, заработной платы должно придаваться большое значение. Очевидно, что в российских условиях заработной плате уделяется, действительно, значительное внимание, так как ее норма зачастую низка. Для эффективного управления данным стимулом необходимо, прежде всего, добиться разбиения заработной платы на три составляющие части: часть, связанная с должностными обязательствами – постоянна и равна у всех с равными должностями; часть, связанная с выслугой лет – равна у всех с одинаковым периодом работы, но периодически пересматривается; главная часть, зависящая от достигнутых результатов, – варьируется у каждого работника. При этом не стоит упускать из виду некоторые побочные аспекты мотивации с помощью денег. При достижении определенного уровня благосостояния или в определенных ситуациях мотивирующий фактор уменьшает свое влияние на поведение работников.

Одной из главных проблем управления мотивацией является то, что структура потребностей каждого отдельного человека является в значительной мере индивидуальной и определяется не только его текущей работой, местом в социальной иерархии, ранее приобретенным опытом, но и значительным количеством индивидуальных особенностей.

Другой проблемой управления мотивацией будет являться необходимость комплексного наблюдения за работниками для определения их активных потребностей. Для этого необходимы регулярные исследования мотивации персонала.

В качестве некоторых методов повышения эффективности труда в организации через воздействие на мотивацию подчиненных можно выделить:

содействие развитию конструктивных неформальных групп как инструмента социального взаимодействия персонала между собой; проведение регулярных совещаний с подчиненными не только для принятия основных решений, но и для обсуждения текущих вопросов; обеспечение эффективной обратной связи по результатам работ; привлечение персонала к формулированию от-

дельных целей и разработке решений; содействие переподготовки и повышению квалификации персонала и т. д.

Таким образом, мотивация в своем проявлении имеет определенные закономерности, которые, при их учете, помогают менеджерам повысить эффективность влияния на поведение подчиненных, добиться более высоких показателей производительности труда, избежать трудовых конфликтов. При этом необходимо отметить, что ценность тех или иных закономерностей мотивации у различных исследователей выделена по-разному. Поэтому правильнее было бы вести речь об общих принципах реализации мотивации персонала.

Библиографический список

1. Агапцов А, Мордвинцев А. И., Фомин П. А., Шаховская Л. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия // Экономист. 2013. № 5.
2. Мамырбаева А.С Стимулирование развития работников организации // Қаржы-Қаражат. - 2008. - № 1.

ББК 339.9.012

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

О.В. Шамрина

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

Развитие международной торговли обуславливает необходимость оптимизации взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности. В условиях содействия международной торговле возникает необходимость совершенствования данного взаимодействия, которое приведет к устранению излишних бюрократических барьеров, транспарентности (прозрачности) и адекватности действий всех участников процесса.

Согласование интересов бизнес – сообщества и таможенных органов при осуществлении транзакций в сфере внешнеэкономической деятельности. Согласование их интересов состоит в минимизации издержек бизнес - сообщества и таможенных органов на реализацию таможенных процедур при обеспечении норм, установленных таможенным законодательством.

Достижение этой цели возможно при совершенствовании форм и методов таможенного контроля и процесса перемещения товаров через таможенную границу РФ. Инструментом такого совершенствования в настоящее время является обеспечение эффективного взаимодействия таможенных органов с бизнес - сообществом и другими государственными органами, обеспечивающими контроль товаров [7, с.11].

Важнейшая роль в деле обеспечения экономических интересов государства принадлежит таможенной службе – одному из важнейших элементов рыночной инфраструктуры. Участвуя в регулировании внешнеторгового оборота и осуществляя фискальную функцию, таможенная служба регулярно пополняет го-

сударственный бюджет и тем самым способствует решению экономических проблем [6, с. 45].

Деятельность всех таможенных органов РФ направлена на реализацию ряда задач, которые после вхождения в Таможенный союз можно условно разделить на две группы: задачи, направленные на достижение экономических целей РФ в составе ТС, и задачи, направленные на достижение стратегических целей РФ. Поскольку ТС образовали страны с похожими стратегиями социально-экономического развития, то эти две группы задач очень близки по смыслу, а иногда и повторяются.

Основополагающим принципом государственного регулирования ВЭД является принцип исключения неоправданного вмешательства государства и его органов в эту деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом. Экономическая политика государства должна быть направлена на совершенствование нормативно-правовой базы регулирования внешнеэкономической деятельности, усиление контроля внешнеэкономических операций [5, с. 10].

Рассмотрим теорию игр, на основе которой разработана объектно-ориентированная модель оптимизации отношений таможни и бизнеса (рис. 1), которая позволяет представить процесс изменения состояния анализируемой системы отношений, детализировать особенности алгоритмической и процедурной характеристик системы. С помощью данной модели систематизированы сценарии, используемые участниками взаимодействия, которые разделены на три:

- некооперативный сценарий отношений при отсутствии обмена информацией и наличии явных противоречий интересов;
- кооперативный сценарий отношений на основе необязательных соглашений при наличии отдельных противоречий интересов;
- интегрированный сценарий отношений на основе государственно-частного партнерства, базирующегося на меморандуме доверия и двухсторонних соглашениях.

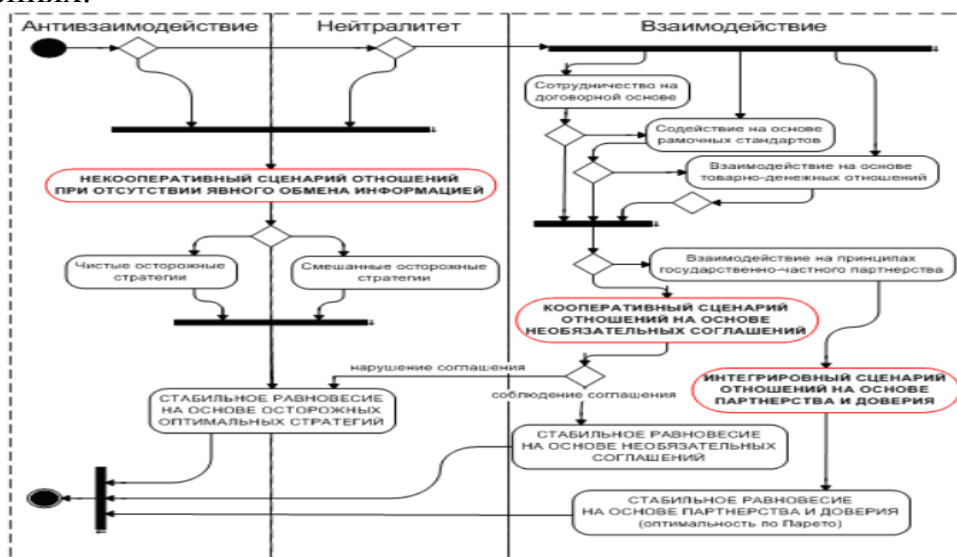


Рис.1. При стабильных равновесиях как на основе осторожных оптимальных стратегий, так и на основе необязательных соглашений ни таможня, ни участник ВЭД не могут увеличить выигрыш, изменив только своё решение в одностороннем порядке, когда другой участник не меняет своего

Третье стабильное равновесие на основе государственно-частного партнерства и доверия между таможенной и бизнесом (парето-оптимальное состояние) – такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов. Ситуация оптимальна, когда достигнута эффективность при стабильном равновесии на основе партнерства и доверия и когда все выгоды от обмена исчерпаны. То есть при таком равновесии нельзя улучшить положение ни таможни, ни бизнеса, одновременно не снижая выигрыш другого, а любое изменение этого равновесия ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта взаимодействия.

Из анализа моделей отношений таможни и бизнеса следует, что стороны не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Предполагается, что каждый максимизирует свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других.

В описанных моделях отношений таможни и бизнеса противодействие строго доминирует над сотрудничеством, поэтому единственное возможное равновесие – противодействие обоих участников.

Проще говоря, неважно, что сделает другой участник взаимодействия, каждый выиграет больше, если противодействует. Поскольку в любой ситуации противодействовать выгоднее, чем сотрудничать, все рациональные участники взаимодействия выберут противоборство.

Для постоянного совершенствования деятельности организаций, занятых процессами внешнеторговой деятельности (ВТД), можно использовать концепцию «шесть сигм», которая позволит выявить места возникновения ошибок, приводящих к дефектам в системе. Использование данной концепции в организации поможет выбрать способы исключения либо минимизировать причины, приводящие к появлению дефектов и сбоев в работе системы.

«Шесть сигм» — это один из способов управления компанией или отдельными подразделениями. Концепция шести сигм ставит на первое место потребителя и помогает выявить и найти лучшие решения, опираясь только на факты

Цель:

Сокращение времени цикла, а именно сокращение времени на отдельно взятый процесс (осмотр транспортного средства, принятие решения о выпуске товара, таможенная экспертиза и т. д.)

Этапы проекта:

- 1) Определение отрицательных сторон, оказывающих наиболее сильное влияние на процесс механизма взаимодействия «таможня - бизнес»;
- 2) Определение удельного веса каждого из негативных показателей на процесс в целом.

Определим «фактор - », влияющий на взаимодействие механизма «таможня - бизнес».

- 1) таможенная проверка декларации на товары;
- 1) разгрузка/погрузка в зоне таможенного контроля;

3) контроль груза государственными органами (ветеринарный, фитосанитарный и др.);

4) проверка документов на груз, отбор проб и образцов;

5) наличие и техническое состояние технических средств таможенного контроля, находящихся на балансе Алтайской таможни;

Перечисленные операции являются «фактор - », так как они являются тормозом в ускорении осуществления таможенных формальностей.

В процессе внешнеторговой деятельности многие показатели имеют плановые, фактические и нормативные значения, по которым можно судить о качестве их выполнения. Так, например, выпуск таможенной декларации в соответствии со статьей 196 Таможенного кодекса Таможенного союза должна осуществляться не более, чем за 1 рабочий день, с момента регистрации таможенными органами [2]. Практически она может быть выпущена, по ряду объективных причин, и за два – три дня. Этот пример показывает один из дефектов, возникающих в процессе и тем самым влияющих на длительность цикла.

Наличие, а главное, состояние технических средств таможенного контроля на балансе Алтайской таможни также немалозначительный фактор. Отсутствие МИДК на Алтайской таможне является также отрицательным фактором, влияющим на процесс сокращения времени на проведение таможенных операций [8].

Следующим фактором является отсутствие квалифицированных специалистов в некоторых отделах Алтайской таможни. Имеется в виду следующее: отсутствие специально обученных, высококвалифицированных сотрудников в таких отделах, как отдел товарной номенклатуры и товарных ограничений и др.

Последним фактором, оказывающим влияние, является устаревшее программное обеспечение некоторых ключевых отделов Алтайской таможни.

Итак, определены «факторы - », которые являются отрицательными со стороны таможни, а именно Алтайской таможни.

Теперь определим «фактор - » со стороны уже непосредственно участников внешнеэкономической деятельности (дополнительные издержки):

1) затраты на оформление;

2) затраты на транспортные операции;

3) время на оформление сопроводительной документации;

4) время цикла доставки товара потребителю;

5) управление процессами.

Как видим, самым удельным весом в количестве уплаченных платежей, при прочих равных условиях, обладает показатель «количество участников ВЭД».

Причины, по которым происходило сокращение участников ВЭД в зоне деятельности Алтайской таможни, также требуют более тщательного анализа.

Одним таким фактором является Таможенный союз России, республики Казахстан и республики Беларусь, который предполагает перенос всех таможенных формальностей на внешние границы тройственного союза. Также одной определяющей причиной сокращения числа участников ВЭД является разница ставок НДС (в России Налоговым кодексом установлена ставка 18%, а в

республике Казахстан она составляет 11%) [4]. Хочется отметить, существуют различия в установлении кода ТН ВЭД, различные таможенные посты к одному и тому же товару, применяют различные коды ТН ВЭД, а, как нам известно, от кода ТН ВЭД и ставка таможенной пошлины варьируется, и участник внешне-экономической деятельности уже сам выбирает, таможенный пост, где он будет проходить таможенную очистку.

Использование глобальной сети Интернет повышает качество таможенного контроля, максимально упрощает и ускоряет процесс декларирования товаров, что способствует улучшению инвестиционного климата на территории Алтайского края и России. Немаловажным фактором является антикоррупционная направленность данной технологии: исключается прямое общение таможенника с участником ВЭД.

На сегодняшний день в Алтайской таможне доля таможенных деклараций, поданных и выпущенных в электронной форме, составляет 93%.

В Алтайском крае планируется создание Центра электронного декларирования, что, несомненно, будет являться положительным фактором, при улучшении взаимодействия таможни и бизнес-сообщества. Также планируется создание таможенно-логистических терминалов как на российско-казахстанской (в Рубцовском районе), так и на российско-монгольской границе.

Для улучшения взаимодействия таможенных органов и бизнес-сообщества создан Общественно - консультативный совет по таможенной политике, действующий и в Алтайском крае на базе Алтайской таможни [5].

Согласно законодательству Российской Федерации, выпуск ДТ должен осуществляться в течение одного рабочего дня с момента ее регистрации. Но ведь ДТ может быть выпущена и за 5 часов, и за 2 часа, а в практике Алтайской таможни бывает что и за 1 час. Это позволяет участникам ВЭД сократить свои издержки, связанные с таможенной очисткой товара. Но если по каким – либо причинам ДТ не была выпущена в течение 1 рабочего дня, это уже рассматривается как «дефект», то и участник ВЭД несет более высокие издержки, а таможенным органам необходимо время и трудовые ресурсы для решения этой проблемы. Поскольку и таможенные органы, и участники ВЭД заинтересованы в ускорении процесса выпуска ДТ, все должны стремиться к одной цели [9].

Вот какую роль в качестве показателя этого простого процесса может играть величина «сигма». Если таможенные органы Алтайской таможни вовремя выпускают примерно 36 ДТ в день, этот процесс находится лишь на уровне двух сигм. Если же таможенные органы будут выпускать в течение одного рабочего дня 40 ДТ, что уже неплохо, то это значит, что таможня работает только на уровне качества трех сигм. Если же таможенные органы будут выпускать 40 деклараций, но в течение 2-3 часов, то это свидетельствует о том, что таможня находится на уровне четырех сигм.

Чтобы работать на уровне шести сигм, таможенные органы должны оформлять 99,999796% ДТ за 1 час. Это практически идеально. Фактически из каждого миллиона ДТ только три или четыре ДТ выпускаются в течение 1 рабочего дня (рис. 3).

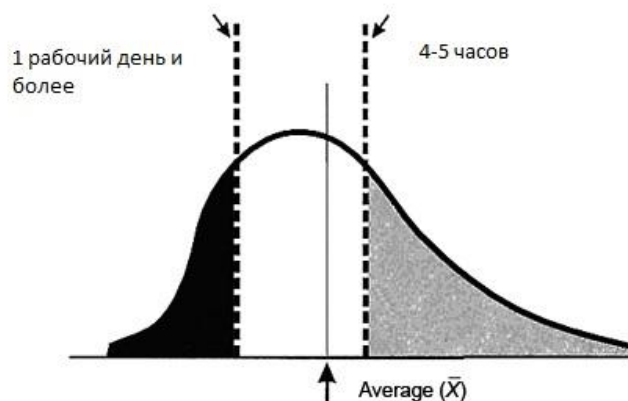


Рис. 2. Вариабельность выпуска ДТ. Вариабельность велика. Немного ДТ выпускается именно в течение одного рабочего дня, либо дольше (черная область), и чуть больше ДТ выпускается в течение 4-5 часов (серая область). Средняя область все еще в пределах желаний участников ВЭД, то есть это от 1 часа до 3 часов

Когда таможенные органы игнорирует важные требования бизнес - сообщества, возникают дефекты, претензии и затраты. Больше дефектов - больше затрат на их исправление, не считая риска потери участников ВЭД. В идеале любая компания хочет избежать всех дефектов, а с ними - роста затрат и падения удовлетворенности потребителей, а именно участников ВЭД.

Цель концепции «шесть сигм» - помочь людям и процессам ставить высокие цели в области достижения бездефектности услуг. Понятие «ноль дефектов» здесь не работает. Концепция «шесть сигм» признает, что даже в безупречных процессах или прекрасных продуктах всегда есть некоторая возможность появления дефектов. Но если работать на уровне качества в 99,9997% (то есть шести сигм), дефекты во многих процессах и продуктах будут практически отсутствовать.

Эффект достижения шести сигм наиболее просто увидеть, сравнивая качество процессов взаимодействия таможенных органов и бизнес – сообщества с качеством процесса, работающего на уровне 99% (рис. 3). Как вы можете видеть, затраты от работы на уровне «только» 99% качества могут значительно повлиять на весь итог деятельности.

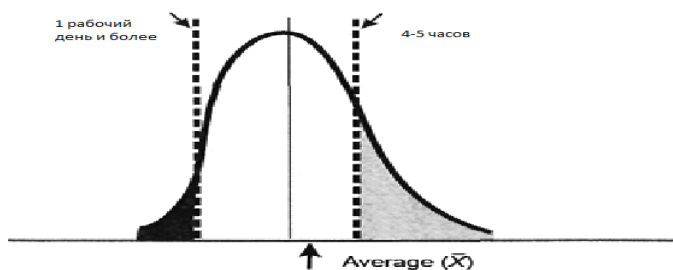


Рис. 3. Вариабельность выпуска ДТ. Вариабельность стабильна. Меньшее количество ДТ выпускается именно в течение одного рабочего дня либо дольше (черная область,) и уменьшилось количество ДТ, выпускаемых в течение 4-5 часов (серая область). Наблюдается более высокий уровень сигм

В прошлом таможенные органы могли бы продолжать работать с таким высоким уровнем дефектов. Но, определенно, это не рецепт долгосрочного успеха и высоких показателей. Исследования подсказывают, что, когда представители бизнес - сообщества на себе чувствуют негативное воздействие дефект-

ных процессов, они не сидят сложа руки, они действуют. Ниже приводятся факты, касающиеся волнообразного эффекта, который влекут за собой процессы с низким уровнем сигм:

- Неудовлетворенный участник ВЭД сообщает о своем неудачном опыте девяти-десяти другим людям.

- Тот же самый участник ВЭД расскажет о проблеме только пятерым, если она будет успешно решена.

- 31% участников ВЭД, сталкивающихся с проблемами сервиса, никогда не регистрируют свои жалобы, потому что это «слишком сложно», потому что отсутствует простой канал обратной связи или они полагают, что это никого не волнует.

- Из этого 31% только 9% в дальнейшем будут иметь дело с данной таможней (таможенным постом).

Анализ показал, что в таможенных органах, мало уделяющих внимания качеству, до 60% времени может уходить на исправление дефектов и ошибок.

Более 10% допущенных ошибок являются критическими, повлекшими доначисление таможенных платежей или возбуждение дела об административном правонарушении. Остальная масса – это технические ошибки, обусловленные человеческим фактором, в том числе ошибки, допущенные при создании формализованных копий документов с применением электронного декларирования. Наличие любых ошибок – и критических, и мелких технических – значительно замедляет скорость таможенного оформления товаров в связи с затратами на исправление.

Иначе говоря, дефекты могут привести к потере участников ВЭД. Неудовлетворенные участники ВЭД сообщают об этом другим, что делает улучшение качества еще более затруднительным. Поскольку представители бизнес - сообщества становятся все более и более требовательными и нетерпеливыми, высокий уровень дефектов ведет таможню к серьезному риску.

В настоящее время таможенные органы реализуют функцию по таможенному регулированию внешней торговли исключительно в рамках административно-правовых отношений. Новые формы отношений практически не реализованы. Это обстоятельство противоречит современным тенденциям развития общемировой практики таможенного регулирования внешней торговли, которая опирается не только на интеграцию таможенных администраций, но и на содействие, сотрудничество и государственно-частное партнерство между таможней и бизнесом [3].

Одной из проблем остается отсутствие содействия в развитии инвестиционной деятельности без барьеров и при минимизации издержек, именно такая задача должна стоять перед таможенной службой. Алтайская таможня выразила готовность вести диалог с участниками внешнеэкономической деятельности и, совместно вырабатывая предложения, создавать для предпринимательства в крае комфортную среду, основанную на широком применении современных информационных технологий и эффективных методов таможенного администрирования.

Речь идет о мерах, которые могут быть приняты с обеих сторон для более эффективного взаимодействия, – в частности, касающихся сокращения непроизводительных издержек, статуса уполномоченного экономического оператора, совершенствования логистики и четкой организации таможенного контроля.

Для совершенствования взаимодействия между таможенной и бизнесом необходима специализированная система подготовки кадров, основанная на применении современных образовательных технологий. Методические рекомендации по организации и проведению интерактивного образовательного тренинга в области взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД при осуществлении таможенных процедур призваны систематизировать знания и содействовать повышению профессиональной компетентности как должностных лиц таможенных органов, так и участников ВЭД.

Проблемы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД, обусловленные многообразием таможенных процедур и сложностью их реализации, в значительной мере могут быть разрешены за счет повышения результативности аппарата таможенного администрирования, основывающегося на оценке эффективности взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД и формирующего управляющее воздействие на систему в целом.

Необходимо поднять вопросы по реализации инвестиционных проектов в Алтайском крае, связанных с внешнеэкономической деятельностью, вопросы совершенствования форм взаимодействия Алтайской таможни и бизнес - сообществ региона в условиях действия нормативно-правовых актов Таможенного союза.

В современных условиях приоритетным является направление, связанное с привлечением для развития и оздоровления экономики региона достаточных объемов иностранных инвестиций. Необходимо развивать инвестирование различных секторов: от агропромышленного кластера до организации серийного производства универсального ракетного модуля. Реализация каждого из инвестиционных проектов позволит обеспечить новые рабочие места и увеличение поступлений в региональный бюджет.

Необходимо решить вопрос о совершенствовании форм взаимодействия Алтайской таможни и бизнес - сообществ региона в условиях действия нормативно-правовых актов Таможенного союза.

Расширение взаимодействия таможенных органов с бизнесом на местах – актуальная тема. Одним из приоритетов деятельности таможенных органов Российской Федерации является всемерное содействие представителям бизнес-сообщества, участникам ВЭД, крупным инвесторам, осуществляющим операции на территории нашей страны.

Основной акцент необходимо направить на улучшение взаимодействия таможенных органов с представителями бизнес-сообщества через деятельность Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Алтайской таможне.

Совершенствование системы обеспечения уплаты таможенных платежей по принципу «одна партия товаров - одно обеспечение» позволит увеличить оборачиваемость депозитных денежных средств при таможенном транзите

в 3-8 раз, преимущественно связав ее с продолжительностью обеспечиваемой таможенной процедуры.

Технология опережающего выпуска, в том числе с применением автоматических процедур принятия решений, позволит сократить время совершения таможенных операций в расчете на единицу транспорта в 4,5 раза, способствуя вовлечению участников ВЭД в процесс обеспечения безопасности международной цепи поставки товаров.

Также одним из направлений можно обозначить разработку мотивационного механизма обеспечения качества таможенных услуг на основе показателя качества таможенных услуг, от величины которого зависит размер премии специалиста по таможенному оформлению.

Важным и не требующих отлагательств являются следующие задачи:

- совершенствование таможенных технологий и программного обеспечения;

- становление государственно-частных партнерских отношений и развитие института УЭО;

- совершенствование методики оценки эффективности взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД.

Также необходимо принимать меры по привлечению участников ВЭД из других регионов и сократить текучку участников ВЭД – резидентов Алтайского края в другие регионы для прохождения таможенного оформления.

Для улучшения, совершенствования взаимодействия таможенных органов и бизнес – сообщества можно применить методику «Шесть сигм». Использование методики оценки качества таможенного обслуживания организациями таможенной сферы позволит более четко выделить основные недостатки таможенного обслуживания, вскрыть причины их возникновения и разработать на этой основе направления повышения качества таможенного обслуживания, а также позволит довести до автоматизма механизм отношений «таможня - бизнес».

С целью реализации и дальнейшего совершенствования процессов взаимоотношений на платформе таможня-бизнес, итогом которых должен явиться баланс интересов по снижению издержек, с одной стороны, и качества таможенного контроля - с другой, необходимо реализовать пакет совместных мероприятий:

- разработать методику категорирования участников ВЭД на основе оценки репутации с учётом уже имеющихся в этом направлении разработок, а также предложений Алтайской торгово-промышленной палатой, предпринимателей, лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, самих участников ВЭД, других заинтересованных лиц, удовлетворяющих требованиям ст.53.3 Закона «О таможенном регулировании»;

- считаем необходимым определить региональный перечень таможенных операций, согласованный с представителями организаций и предприятий, для целей единообразного подхода в оценке эффективности предпринимаемых мер по снижению непроизводительных издержек участников ВЭД;

- один раз в полугодие проводить анкетирование участников ВЭД, в зависимости от категории, отражающее удовлетворённость (неудовлетворённость) проводимыми мероприятиями, а также структуру затрат в абсолютных и относительных (по отношению к стоимости товара) величинах по выделенным таможенным операциям;

- сокращение сроков рассмотрения заявлений на возврат денежных средств, проверки дополнительных документов и сведений;

- развитие и стимулирование государственно - частного партнерства и доверия.

Сокращение данных сроков позволит участнику ВЭД вернуть в оборот средства, находящиеся на счетах таможенных органов, в виде излишне уплаченных пошлин и налогов, денежных средств, внесённых в качестве обеспечения. В данном случае можно говорить только о временных издержках и проводить работу в этом направлении на постоянной основе.

Дело в том, что сегодняшняя ситуация по обработке внешнеторговых потоков содержит в себе целый комплекс проблем. Длительные сроки ожидания в пунктах пропуска, приводящие к удорожанию стоимости услуг перевозки, серьезно сдерживают развитие внешнеторговых отношений, отрицательно сказываются на инвестиционной привлекательности нашей страны, отражаются на себестоимости ввозимых товаров и, соответственно, на покупательной способности наших граждан.

Деятельность таможенных органов вызывает много вопросов со стороны участников ВЭД, потому что таможня действует сама по себе: создает нормативную базу, сама ее исполняет, контролирует, дает оценку. Целый ряд подзаконных нормативных актов Федеральной таможенной службы противоречит действующему законодательству Российской Федерации. Действия таможни зачастую носят коррупциогенный характер, что серьезно мешает внешнеторговым грузопотокам, которые в рамках таможенного оформления получают немалые задержки – от 5 до 7 суток и более.

К сожалению, таможенная тема сегодня является наиболее закрытой частью деятельности исполнительных органов власти.

Библиографический список

1. Бондаренко, А.В. Направления совершенствования механизма информационного взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров железнодорожным транспортом / А.В Бондаренко // Микроэкономика. -2012. -№1. – С. 83-85

2. Бакаева, О. Ю. Таможенные органы Российской Федерации как субъекты таможенного права / О. Ю. Бакаева, Г. В. Матвиенко // Таможенное право. – М. : Юрист, 2003. – С. 51-91.

3. Положение Об общественно-консультативном совете по таможенной политике при ФТС России: Приказ ФТС РФ от 11.05.2012 №905 // Собрание законодательства РФ. – 2012. - № 48. - Ст. 6235.

4. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосудар-

ственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (в ред. от 16.04.2010) // Собрание Законодательства РФ. - 13.12.2010. - N 50. - ст. 6615.

5. Юрицин, В.М. Оценка эффективности взаимодействия таможи и бизнеса на принципах государственно-частного партнерства при осуществлении таможенных процедур в приграничной зоне России / В.М. Юрицин // Академический вестник (Ростовский филиал РТА). – 2011. - № 2. – С. 37-45.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. ФЗ-N 146 от 31.07.1998 г. (в ред. от 29.06.2012) // Российская газета. - N 148-149. - 06.08.1998.

7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. ФЗ-N 195 от 30.12.2001 г. (в ред. от 28.07.2012) // Российская газета.- N 256.- 31.12.2001.

8. Официальный сайт Алтайской таможи [Электронный ресурс] / – Москва, 2000. – URL : <http://www.customs.ru/>, (дата обращения 28.03.2015)

ББК 65.428

РОЛЬ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИИ

Е.В. Шилова

Бийский технологический институт АлтГТУ

В условиях глобализации экономики социально-экономическое развитие любой страны зависит во многом от её внешнеэкономических связей с другими странами.

Международные экономические отношения, как результат международного разделения труда, в современных условиях приобретают доминирующее значение, оказывающее существенное влияние на структуру национальных хозяйств. Для решения большинства внутренних экономических и международных проблем первостепенное значение приобретает объединение усилий разных стран. Господствующей тенденцией становится стремление к созданию различных форм региональной и международной интеграции.

Формы или виды региональной и международной интеграции могут быть различными. Мировой практике известны следующие основные формы интеграционных объединений, которые представляют собой определенные этапы в развитии интеграционных процессов от низших форм до высших форм:

- зона свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;
- экономический союз;
- экономический и валютный союз.

На современном этапе развития интеграционных процессов просматривается ещё одна форма, как высшая форма интеграции – полная экономическая

интеграция. Этапы развития интеграционных процессов представлены на рисунке 1.

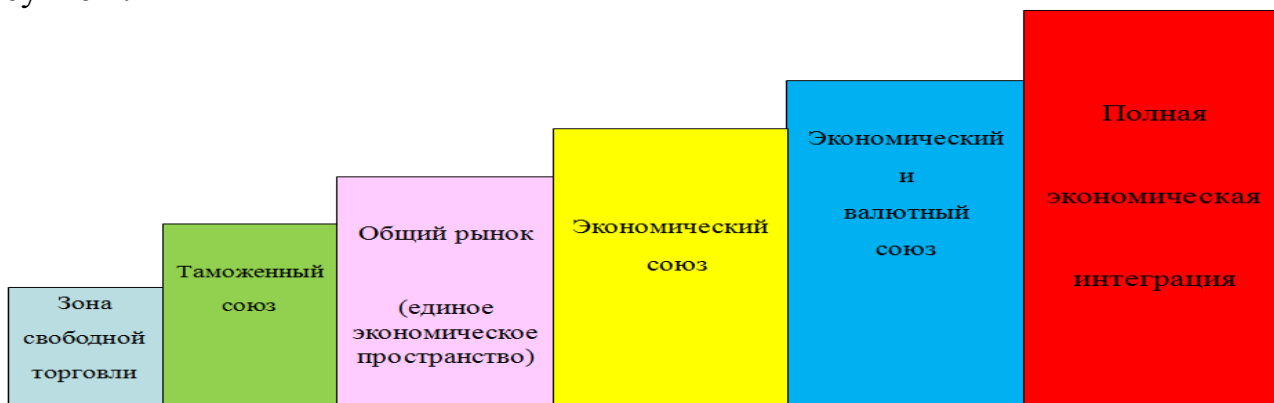


Рис. 1. Этапы развития международной экономической интеграции

Распад Советского Союза и возникновение самостоятельных государств на основе бывших союзных республик привел к разрушению практически всех организационно-экономических, технических, технологических и социально-культурных связей и, как следствие, ослаблению их национальных экономик, снижению уровня жизни их населения. Осознание зависимости национальных экономик бывшего Советского Союза друг от друга предопределило объективную необходимость создания и развития интеграционных процессов, первой формой которой стала зона свободной торговли в границах Содружества Независимых Государств (СНГ). Однако основополагающий документ Содружества – Устав СНГ – не ставит перед государствами-участниками задач в достижении общей конечной цели, не налагает на них обязанностей, а лишь фиксирует их готовность сотрудничать. Нет в СНГ и органов с наднациональными полномочиями, что тормозит возможность их дальнейшего законодательного регулирования и международного экономического развития.

С момента образования СНГ началась эволюция интеграции, которая привела к появлению нескольких межгосударственных объединений. Следующей и значимой формой в истории интеграции на постсоветском пространстве стал Таможенный союз (ТС) – это более продвинутый тип интеграции, чем зона свободной торговли.

В настоящее время в мире существует 12 таможенных союзов, находящихся на разных стадиях формирования, имеющих разную степень интеграции и различающихся по эффективности функционирования интеграционных институтов [1].

Таможенный союз – это зона свободной торговли двух и более государств с единым таможенно-тарифным и нетарифным регулированием на единой таможенной территории при торговле с третьими странами и с соблюдением следующих условий:

- отсутствием внутренних таможенных границ между государствами-членами союза;
- перенесенным таможенным контролем на внешний периметр союза;

- исключением таможенных процедур во взаимной торговле товарами национального производства;
- унифицированными формами и методами сбора внешнеторговой статистики;
- совместным управлением государствами-участниками согласованием форм и методов предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности (ВЭД);
- созданием общей системы преференций.

Таможенный союз конца девяностых и начала двухтысячных годов, в общем, на постсоветском пространстве СНГ характеризуется как:

- экспорт товара в третьи страны, облагался одинаковым общим тарифом, а правила происхождения при импорте в каждой из стран-участниц определялись самостоятельно, что лишало ведения общего рынка;
- экономическая интеграция началась с Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана в 1995 году без соблюдения базисных условий.

Создание следующего этапа Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан в 2007 году способствовало интенсификации интеграционных процессов на постсоветском пространстве. И Таможенный союз явился базисом для Единого экономического пространства (ЕЭП) в 2010 году, где на постоянной основе с 2012 года стал действовать наднациональный регулирующий орган Единого экономического пространства (общего рынка), который также осуществляет общее руководство в Таможенном союзе и Евразийском экономическом союзе – Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Высший Евразийский экономический совет. Таможенный союз на евразийском пространстве четко обозначил контуры экономической интеграции и законодательного регулирования стран-участниц.

Итоги деятельности Таможенного союза первых лет оценены положительно, в частности, «к концу 2011 года были реализованы все ключевые решения Межгосударственного совета ЕврАзЭС (высшего органа Таможенного союза), выполнены все основные мероприятия по обеспечению создания и функционирования Таможенного союза, формированию его договорно-правовой базы и институциональной структуры, единой системы внешнеторгового, тарифного, нетарифного и таможенного регулирования, ведению согласованной политики в области технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных норм» [2].

Постепенно складываются и становятся особенно тесными всесторонние мировые хозяйственные и региональные связи, охватывающие многие страны.

Данные тенденции подтверждают рост интеграционных процессов в экономике, расширение их влияния как на международную экономику в целом, так и на региональную экономику в частности. Эти тенденции способствуют увеличению производства в регионах государств-членов ТС.

Расширение таможенных границ Таможенного союза, увеличение товаропотока, возможность без таможенно-тарифных и нетарифных ограничений

осуществлять торговлю – способствовало выходу на международный уровень новых фирм городов Бийска, Белокурихи и районов Алтайского края в регионе деятельности Бийского таможенного поста Алтайской таможни, таких как ОАО «Промышленный», ООО «Раст», ООО «НПЦ «Алтайская чайная компания», ООО «РусАРМ», ООО «Логос», ООО «ТЦ Пантопроект», ООО «Термо-Ком», ЗАО «БЭМ-Электроника» и другие. По данным статистики Алтайской таможни, на Бийском таможенном посту к началу 2015 года зарегистрировано 95 участников внешнеэкономической деятельности в рамках внешней торговли и 105 участников ВЭД взаимной торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства (таблица 1).

Количество лиц, занимающихся внешней и взаимной торговлей товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства изменялось по годам в зависимости от интеграционных процессов, происходивших в государствах-членах Таможенного союза.

Таблица 1

Количество участников ВЭД за период с 2010 года по 2014 год
на Бийском таможенном посту Алтайской таможни

Количество участников, единиц	2010	2011	2012	2013	2014
Во взаимной торговле	39	63	76	79	105
Во внешней торговле	115	91	81	97	95

Спад количества участников ВЭД во внешней торговле в 2010 году и до середины 2012 года объясняется неурегулированностью законодательной базы, разницей таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также таможенного контроля в каждой из стран-участниц. Организации не брали на себя риск законодательной базы, уходя с международной арены. Со второй половины 2012 года произошли существенные изменения, после того, как были выработаны и приняты Единая система таможенно-тарифного регулирования внешней торговли, Единая система нетарифного регулирования внешней торговли, Единый таможенный контроль, Единый ветеринарный контроль, Единый санитарный контроль и Единый фитосанитарный контроль в Таможенном союзе трех государств-членов – данный факт объясняется вступлением на следующий этап интеграции – Единого экономического пространства с 1 января 2012 года, который был законодательно подкреплён едиными требованиями для России, Казахстана и Белоруссии в таможенном и иных государственных видах контроля. В 2013 году доля лиц, как участников ВЭД во внешней торговле товарами, возрастает, что имеет место в табличных данных. Незначительное уменьшение участников ВЭД за 2014 год объясняется тем, что на фоне сформировавшейся законодательной базы с осени 2014 года неуклонно стали расти курсы иностранных валют по отношению к рублю. Данный факт отразился на платежеспособности организаций и валютном регулировании в целом.

Необходимо обратить внимание на то, что количество участников ВЭД во взаимной торговле неуклонно возрастает (см. данные таблицы). Это объясняется образованием Единой таможенной территории с 2010 года, то есть отсут-

вием таможенного контроля между государствами-членами Таможенного союза – перенос его на внешний контур таможенной границы Таможенного союза, а с июня 2011 года отменой иных видов государственного контроля. Контроль за перемещением между государствами-участниками Таможенного союза осуществляется в информационном режиме. Предприятия подают в таможенные органы Статистические формы для информации, учет за внутриторговыми оборотами возложен на Федеральную налоговую службу государств-членов Таможенного союза.

Такие изменения в международной торговле, с одной стороны, явились результатом замедления развития международных экономических связей предприятий из-за неурегулированности законодательной базы, с другой стороны, позволили выйти на рынок взаимной торговли внутри Таможенного союза новым фирмам и организациям, увеличить собственное производство и найти новых партнеров в сфере потребителей государств-членов Таможенного союза.

Экономическая взаимозависимость стран и народов на евразийском пространстве становится осязаемой реальностью.

Курс, направленный на модернизацию, способствовал запуску проектов многостороннего интеграционного сотрудничества. 29 мая 2014 года был подписан договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который вступил в силу с 1 января 2015 года, а 2 января 2015 года официально вступила в ЕАЭС Армения. В соответствии с Договором о присоединении к ЕАЭС – 29 мая 2015 года Кыргызстан официально вступит в ЕАЭС. Договор обозначил переход евразийского экономического проекта на новый, более глубокий уровень интеграции [3].

Доцент кафедры политической теории МГИМО К. Е. Коктыш в интервью «Эхо Москвы» пояснил, что ЕАЭС возник в результате того, что в рамках СНГ договориться по самому широкому спектру вопросов не удалось из-за числа участников и отсутствия взаимного доверия внутри него. По словам политолога, ввиду санкций, введенных против России, задачей Евразийского союза будет протекционизм и замещение импорта [1].

В настоящее время роль Таможенного союза на евразийском пространстве заключается в следующем:

Во-первых, на базе Таможенного союза в евразийском пространстве необходимо перейти к более тесной координации экономической и валютной политики, создать полноценный Евразийский экономический союз, а в дальнейшем Валютный союз. Объединение природных ресурсов, капиталов, сильного человеческого потенциала позволит Евразийскому экономическому союзу быть конкурентоспособным в индустриальной и технологической гонке, в соревновании за инвесторов, за создание новых рабочих мест и передовых производств – обеспечивать устойчивость глобального развития.

Во-вторых, Таможенный союз – это открытый проект, который приветствует присоединение к нему других партнеров, и прежде всего стран Содружества. Это должно быть суверенным решением государств, продиктованных собственными долгосрочными национальными интересами.

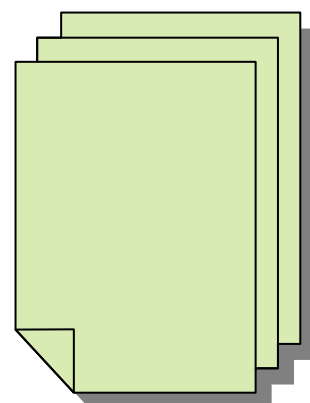
В-третьих, структура Таможенного союза и структура стран СНГ различаются ролями на постсоветском пространстве. Таможенный союз служит своего рода центром дальнейших интеграционных процессов, то есть способствует формированию постепенного присоединения третьих стран к Евразийскому экономическому союзу.

Библиографический список

1. Электронная свободная энциклопедия – Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Официальный сайт Сергея Глазьева [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/295
3. Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org/>

СЕКЦИЯ 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА



ББК 65.428.2

УДК 339.564(571.150)

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЛТАЙСКОГО КРАЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА

Н.М. Абрамов, К.С. Соколова

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул

Содействие развитию экспортного потенциала Российской Федерации и оптимизации структуры экспорта является одной из важных функций Федеральной таможенной службы РФ, приоритетным направлением таможенного администрирования. Увеличение экспортного потенциала России и субъектов РФ способствует поступлению валютной выручки от экспорта товаров, которая направляется на развитие материально – технической базы предприятий – экспортеров, а также является одним из источников пополнения денежных средств при формировании бюджета страны. Итоги работы Федеральной таможенной службы в 2014 году свидетельствуют о том, что более 50% бюджета страны приходится на внешнеторговую деятельность, что составляет в абсолютном выражении чуть более 7 трлн. рублей.

Статистические данные, приведенные в таблице 1, о товарообороте внешней торговли Алтайского края за 2005 – 2014 гг. свидетельствуют о том, что в последнее десятилетие наметилась тенденция сокращения объемов товарооборота. За анализируемый период товарооборот внешней торговли уменьшился на 18% с 949, 53 млн долл. США в 2005 году до 780, 48 млн. долл. США в 2014 году. За аналогичный период времени экспорт сократился в абсолютном выражении на 300 млн. долл. США с 745,36 млн. долл. США в 2005 году до 445,39 млн долл. США. Анализ данных свидетельствует, что пик внешне-торговой деятельности в Алтайском крае приходится на 2008 год, когда товарооборот составлял 1971,77 млн. долл. США. При этом доля экспорта составляла 67,7% (1334, 85 млн долл. США), в разрезе групп стран показывает, что сложилась стабильность экспортных поставок в страны дальнего зарубежья. За исследуемый период (за исключением 2008 и 2009 годов) объемы экспортных поставок не претерпели существенных изменений и составляли в среднем 272 млн. долл. США. В то же время наметилась негативная тенденция резкого сокращения экспортных поставок в страны СНГ. Если на начало исследуемого периода экспорт составлял 474,47 млн долл. США, то на конец отчетного периода экспортные поставки составили 173, 34 млн долл. США, то есть уменьшились в 2,1 раза. Наибольшие объемы долл. США экспорта были зафиксированы в 2007 и 2008 годах, они составляли соответственно 734, 1 и 839, 92 млн. долл США. В период действия мирового финансового кризиса наметилась устойчивая тенденция сокращения экспортных поставок с 1334, 85 млн долл. в 2008 году до 445,39 млн долл. США в 2014 году. На динамику экспорта в той или иной степени повлияли многие факторы. Это сокращение участников внешнеэкономической

Таблица 1

Товарооборот внешней торговли Алтайского края в 2005 – 2014 гг.

Показатель	ГОДЫ																			
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %	млн. долл. США	Уд. вес %
товарооборот всего, в том числе:	949,53	100	898,79	100	1290,63	100	1971,77	100	1124,45	100	947,17	100	879,91	100	811,11	100	768,7	100	780,48	100
страны дальнего зарубежья	306,88	32,3	245,54	27,32	329,07	25,5	798,58	40,5	460,01	40,91	395,68	41,78	593,94	67,5	594,01	67,5	536,85	69,8	588,08	75,35
страны СНГ	642,64	67,7	653,25	72,68	961,56	74,5	1173,19	59,5	664,44	59,09	551,48	58,22	285,96	32,5	217,1	32,5	231,83	30,2	192,40	24,65
импорт, в том числе:	204,17	21,5	303,33	33,75	341,69	26,48	636,93	32,3	360,37	32,05	434,39	45,86	389,29	44,2	401,39	49,5	323,76	42,1	335,09	42,93
страны дальнего зарубежья	35,99	17,6	67,31	22,19	114,24	33,43	303,66	47,68	105,03	29,15	209,51	48,33	313,34	80,49	336,57	83,9	264,6	81,7	316,04	94,31
страны СНГ	168,17	82,5	236,01	77,81	227,46	66,57	333,26	52,32	255,34	70,85	224,88	51,77	75,95	19,51	64,82	16,1	59,15	18,3	19,05	5,69
экспорт, в том числе:	745,36	78,5	595,46	66,25	948,94	73,52	1334,85	67,7	764,08	67,95	512,77	54,14	490,62	56,76	409,71	50,5	449,92	57,9	445,39	57,07
страны дальнего зарубежья	270,88	36,3	178,23	29,93	214,84	22,6	494,92	37,08	354,97	46,46	186,17	36,31	280,61	57,19	257,4	62,8	272,23	61,2	272,04	61,08
страны СНГ	474,47	63,7	417,23	70,07	734,10	77,36	839,92	62,92	409,1	53,54	326,59	63,69	210,01	42,81	152,3	37,2	172,68	38,8	173,34	38,92

* Таблица составлена на материалах таможенной статистики внешней торговли Алтайского края за 2005 – 2014 гг. Отдел таможенной статистики Алтайской таможни.

Таблица 2

Товарная структура экспорта Алтайского края за 2005 – 2014 гг. (в %)

Год	Товарные группы								
	Машины, оборудование, аппараты, приборы	Продукция нефтехимического комплекса	Продукция сельского хозяйства, животноводства, продукты питания	Транспортные средства	Древесина и изделия из нее	Недрагоценные металлы и изделия из них	Сырье, минеральное топливо, нефтепродукты	Охотничьи и спортивные патроны, гильзы к ним	Прочие товары
2005	5	5	5	11	19	4	48	2	1
2006	8	8	7	9	33	7	24	2	2
2007	7	8	9	4	29	5	34	2	2
2008	6	6	11	9	24	3	39	1	1
2009	8,1	8,7	11,5	4,6	24,2	2,4	34,7	4,3	1,4
2010	7	11,9	11,6	5,8	29,3	3,2	24,1	5,4	1,7
2011	4,2	10,9	20,3	0,8	26,6	3,8	24,8	7,5	1,1
2012	6,4	5,3	13,6		23,7		5,3	10,4	35,3
2013	6,2	7,7	12,6	4,4	24,1		4,9	12,6	27,5
2014	5	9,6	16,1		25,2		4,0	13,2	26,9

деятельности. За анализируемый период их число сократилось на 70 с 930 в 2005 года до 860 в 2014 году. На объемах экспорта сказалось также общее снижение деловой активности, наличие неустойчивости рыночной конъюнктуры, усложнение мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в отношении товаров из третьих стран, а также таможенного администрирования в условиях становления Таможенного союза. Негативно отразилось на сокращении экспортных поставок наличие внешних угроз и вызовов, таких как введение ЕС и США в отношении России санкций, падение цен на нефть и обвал рубля. Все это вместе взятое стало причиной стагнации российской экономики. Еще большее падение экспорта ожидается в 2015 г.

Вопросы роста экспортного потенциала Алтайского края напрямую связаны с товарной структурой экспорта, которая, в свою очередь, определяется отраслевыми особенностями экономики. Товарная структура экспорта – своеобразный индикатор, на основании которого можно судить о состоянии развития промышленности региона. Свидетельством тому приведенные в таблице 2 данные о товарной структуре экспорта Алтайского края за последние 10 лет. Следует отметить, что в исследуемом периоде товарная структура экспорта претерпела существенные изменения. К числу относительно стабильных товарных групп следует отнести «Машины, оборудование, аппараты, приборы», их доля составляет чуть более 5%, «Древесина и изделия из нее» в среднем составляет 25%. Заметный рост произошел по таким товарным группам, как «Продукция нефтехимического комплекса» с 5% в 2005 году до 9,6% в 2014 году, «Продукция сельского хозяйства, животноводства, продукты питания» увеличение составило за аналогичный период 10,1 процентных пункта с 5% в 2005 году до 16,1% в 2014 году. Более чем в 6 раз выросли поставки товаров в товарной группе «Охотничьи и спортивные патроны, гильзы к ним». Почти полностью прекратились поставки товаров по таким товарным группам, как «Транспортные средства» и «Недрагоценные металлы и изделия из них». Если в 2005 году на их долю приходилось 11% и 4% соответственно, то к концу анализируемого периода поставки были полностью прекращены. Начиная с 2012 года товарная структура экспорта была дополнена такими товарными группами, как «Продукция мукомольно – крупяной промышленности», «Руды, шлаки и зола», «Фармацевтические продукты», «Жиры и масла животного или растительного происхождения» и «Соль; сера; земли и камень». Из всего вышесказанного следует, что доля машинно – технической продукции в экономике края имеет тенденцию к сокращению, а степень переработки древесины оставляет желать лучшего, поскольку четверть стоимостного объема экспорта приходится на товарную группу «Древесина и изделия из нее».

Следует отметить, что экспорт товаров в Алтайском крае в 2014 году осуществляется в 65 стран дальнего и ближнего зарубежья. Поставки товаров в страны дальнего зарубежья в стоимостном объеме уменьшились на 4,7% и составили 272,2 млн. долл. США (61,1% от общего стоимостного объема экспорта), в физическом объеме – 608,5 тыс. тонн (57,6 % от общего физического объема экспорта) и увеличились по сравнению с 2013 годом на 9%. Экспорт товаров в страны СНГ (без учета поставок в страны Таможенного союза) вырос

в стоимостном объеме на 0,3 %, а в физическом объеме увеличился на 29,9% и составил 173,2 млн. долл. США (39,9% от общего стоимостного объема экспорта) и 533 тыс. тонн (42,4% от общего физического объема экспорта) соответственно.

В структуре экспорта по сравнению с 2013 годом наблюдается изменение стоимостных объемов поставок по основным группам товаров. Значительное уменьшение произошло по таким товарным группам, как «Котлы, оборудование и механические приспособления, их части» (части для ДВС, топливный насос, трубопроводная арматура) на 18,1 %, «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» (коксовая пыль, бензол каменноугольный сырой) на 16,6%, «Продукция мукомольно-крупяной промышленности (мука пшеничная)» на 16,1%, «Руды, шлаки и зола (свинцовый концентрат)» на 14%, «Каучук и резиновые изделия (шины пневматические резиновые)» на 14,5%, «Фармацевтические продукты (панты марала)» на 12,5%. Заметные увеличения произошли в товарных группах «Зерновые хлеба (пшеница)» - в 4,7 раза, «Жиры и масла животного или растительного происхождения (в т.ч. масло рапсовое)» - на 45,1 %, «Соль; сера, земли и камень» (сульфат натрия природный) - на 15,%, «Древесина и изделия из нее» (лесоматериалы распиленные или расколотые вдоль)» на 7,5%. Появление новых товарных групп объясняется структурными изменениями, происходящими в различных отраслях промышленности, и являются направлениями роста экспортного потенциала края.

Динамика внешнеторговой деятельности за последние пять лет показывает, что географическая структура экспорта и импорта все больше меняется в пользу стран дальнего зарубежья, за счет ощутимого сокращения экспортных поставок в страны СНГ, хотя до этого периода все было наоборот.

В качестве примера некоторых тенденций, происходящих в товарной структуре внешней торговли, рассмотрим США. В товарной структуре экспорта зафиксировано значительное падение промышленного сырья при повышенной доли инвестиционных товаров, а в товарной структуре импорта наблюдается снижение доли потребительских непищевых товаров. В целом товарная структура экспорта США характеризуется большей стабильностью, чем структура импорта. В настоящее время в экспорте усилилась специализация на стыке продукции наукоемких отраслей. В данном случае теснейшим образом прослеживается взаимосвязь между достижениями НТП и развитием внешней торговли. Одной из главных задач экспортной политики США является оптимизация и рационализация импорта сырьевой продукции. Считаем, что экспортная политика РФ нуждается в корректировке. Необходимо менять структуру экспорта в сторону увеличения доли готовых изделий, в том числе машинно-технической продукции (оборудование, аппараты, приборы, приспособления и т.п.). Учитывая специфику структуры производства Алтайского края, в качестве основной перспективы в направлении развития внешнеторговой деятельности можно выделить увеличение экспорта продукции машиностроения (котельное оборудование, кузнечнопрессовое оборудование, продукция оборонной промышленности) алтайских зернопереработчиков в страны Юго-Восточной Азии. Это позволит не только загрузить производственные мощности в данном секторе эко-

номики, но и будет способствовать увеличению экспортного потенциала за счет освоения новых международных рынков. В сложных экономических условиях для России экспортные возможности Алтайского края могут быть существенно увеличены за счет поставки за рубеж некоторых видов продовольственных товаров (сыры, мед, масло животного и растительного происхождения, плодово-овощная продукция, коренья, ягоды и т.д.), а также БАДов (продукция бийской компании «Эвалар» - ведущего российского производителя биологически активных добавок). Безусловно, многие проблемы, которые возникают у предприятий, осуществляющих экспортные поставки за пределы России, могут быть решены преимущественно только на государственном уровне (унификация таможенного законодательства государств – участников таможенного союза, транспортные тарифы, меры поддержки и стимулирования участников внешне-экономической деятельности). Требуется обсуждения идея продажи части экспортируемой нефти и нефтепродуктов за рубли, что способствовало бы укреплению российского рубля. Следует отметить, что продажа всего 10% сырья за рубли вынудила бы покупателей приобретать российскую валюту эквивалентом 15 млрд. долл. США, а это в свою очередь сопоставимо с интервенциями ЦБ. Среди антикризисных мер экспортной политики России заслуживает, на наш взгляд, внимания разработка механизма государственной поддержки, предусматривающего расчеты по внешнеторговым операциям с торговыми партнерами стран БРИКС в валюте России. В нынешней ситуации для поддержания бюджетобразующих экспортеров и сокращения темпов падения экспорта товаров в исключительных случаях может быть применено их полное или частичное освобождение от уплаты вывозных таможенных пошлин и сборов за проведение таможенных операций. Применение на практике вышеизложенных мероприятий, наряду с традиционными мерами, позволит, на наш взгляд, обеспечить поступательное развитие экспортного потенциала, сориентировать товарную структуру экспорта на производство товаров наукоемких отраслей.

Литература

1. Таможенная статистика внешней торговли Алтайского края за 2005 – 2014 гг. – Федеральная таможенная служба Российской Федерации, Сибирское таможенное управление, Алтайская таможня.

УДК 338.436.33.001.895.(574)

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

М.М. Алибаева, Г.А. Орынбекова, М.К. Толымгожинова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Инновации в АПК представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств

защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производств.

Инновационный процесс в АПК является непрерывным потоком преобразования научных открытий, исследований и разработок в обновленные и улучшенные продукты, материалы, технологии, новые формы организации и управления и доведения их до использования в производстве с целью получения эффекта. Специфика инновационных процессов в АПК заключается в многообразии региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей.

В Восточно-Казахстанской области имеются все условия и предпосылки для создания инновационной среды: наличие обширной базы природных ресурсов страны, значительный научно-образовательный потенциал, большая ёмкость продовольственного рынка как внутри, так и за пределами страны, возможность производить экологически чистые, натуральные продукты питания.

Однако анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК региона, позволил выделить факторы, негативно влияющие на формирование инновационной среды: большой риск внедрения инноваций, низкий уровень финансирования, отсутствие системы управления и координации инновационной деятельности на государственном уровне, неэффективное взаимодействие научных учреждений с внедренческими структурами, сложный состав аграрного производства, диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, дефицит квалифицированных кадров в сельском хозяйстве, высокая доля импортной продовольственной продукции, неэффективная система кредитования аграрного сектора и инноваций в нем. Все перечисленное порождает значительные трудности в управлении инновационными исследованиями и аграрной наукой в целом.

Низкая инновационная деятельность в РК характерна для всех сфер АПК. На сегодня в Казахстане инновационная активность предприятий не превышает 5 % от общего числа. К примеру, в России этот показатель равен 8 %, Украине – 10 %, США – 33%, Израиле – 43%, странах ЕС – 50 %. Основным оператором по реализации и развитию научной и инновационной инфраструктуры АПК является АО «КазАгроИнновация», президент компании отметил: «как показывает мировая практика, для функционирования инновационных систем в сельском хозяйстве создаются специализированные организации – операторы, сочетающие процессы управления научными исследованиями и распространения их результатов». К 2015 году доля казахстанских инновационно-активных предприятий увеличится до 10% [1].

Результаты анализа социально-экономического развития регионального АПК агропромышленного сектора показывают, что в регионе нет налаженного взаимодействия предприятий реального сектора АПК и инноваторов по причине отсутствия отработанных механизмов внедренческой деятельности, системы научно-технической информации и информирования. Низкий уровень инновационной активности в АПК, в частности в сельском хозяйстве, также связана с

неэффективным организационно-экономическим механизмом освоения инноваций. Это ведет к росту трудоемкости, себестоимости и низким количественным и качественным показателям продукции.

Следует отметить, что сложность и особенности сельскохозяйственного производства характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не способствуют заинтересованности частных инвесторов вкладывать капитал в развитие сельского хозяйства.

Дифференциация и многосложность сельскохозяйственного производства и его особенности определяют своеобразие подходов и методов управления инновационным процессом, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций.

Для активизации инновационного развития АПК региона, на наш взгляд, следует:

- обеспечить трансферт агротехнологий по принципу государственно-частного партнерства (ГЧП) и предложить мероприятия по расширению ГЧП. Для начала провести анализ взаимосвязи бизнес-структур с отраслевой бизнес-системой и стратегией субъектов хозяйствования АПК региона с целью оценки комбинаторных эффектов от использования инвестиций ГЧП. Обеспеченность сельхозтоваропроизводителей высокопроизводительной техникой ведущих мировых брендов незначительно, да и то в крупных формированиях;

- организовать массовое внедрение в производство передовых методов и приемов эффективного ведения сельского хозяйства (на базе имеющихся агротехнопарков), что возможно только при наличии эффективной системы тиражирования современных технологий. Для создания и закрепления этой системы предусмотреть: систематическое проведение на имеющихся коммуникационных и демонстрационных площадках научных и образовательных учреждений семинаров в целях представления и распространения опыта внедрения эффективных технологических решений и инновационных достижений; организацию экскурсий и стажировок в передовых хозяйствах области. Главный мотиватор – получение прибыли в результате всего этого;

- привлечь в массовом порядке сельхозтоваропроизводителей к участию в национальных проектах по развитию сельского хозяйства, посредством организации для них различных курсов, тренингов, в т.ч. и через сеть Интернет. Решить проблему огромного документооборота в процессе признания проекта национальным. Рядовой сельхозтоваропроизводитель должен знать основы бизнес-планирования с оценкой эффективности и окупаемости проекта;

- обратить особое внимание на отсутствие у большинства производителей товарных знаков и брендов, по которым в значительной мере ориентируется покупатель. Без формирования и продвижения товарных знаков и брендов развитие рынка отечественного продовольствия при вступлении в ВТО будет проблематично. Сейчас у сельхозпроизводителей нет единой эмблемы, узнаваемой в стране, не говоря уже о других странах. По нашему мнению, эффективным

было бы, на первых порах, создание бренда не конкретного производителя, а бренда нашей страны, потом региона, то есть создание единого бренда.

Таким образом, все вышеперечисленное будет способствовать построению социально-экономической системы, создающей дополнительное количество рабочих мест, увеличению количества общественного продукта и тем самым удовлетворению материальных и социальных потребностей населения.

Библиографический список

1. *Kazakhstan.polpred.com*
2. Кучиева М.В., Тускаев Т.Р. Проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса России // Креативная экономика. — 2010. — № 11 (47). — с. 103-107.

УДК 332.1.001.7:504.03

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА НА ПРИНЦИПАХ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ

М.М. Алибаева, Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей,

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

По инициативе Президента Н.А. Назарбаева была разработана Концепция по переходу к «зеленой» экономике. В первую очередь, в Концепции представлен перечень приоритетных задач, главным образом нацеленных на реформирование определенных отраслей экономики.

В рамках перехода к «зеленой» экономики предполагается: повысить эффективность ресурсов; усовершенствовать казахстанскую инфраструктуру; улучшить благосостояние населения.

Реализация Концепции планируется в три этапа: первый этап - 2013–2020 гг. – оптимизация использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры; второй этап - 2020–2030 гг. – рациональное использование природных ресурсов, внедрение возобновляемой энергетики на базе высоких технологий; третий этап - 2030–2050 гг. – переход национальной экономики на принципы «третьей промышленной революции», в основу которой положено использование природных ресурсов в случае их возобновляемости. Восточный Казахстан обладает конкурентными преимуществами по всем семи направлениям перехода к «зеленой» экономике: внедрение возобновляемых источников энергии, энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве, органическое земледелие в сельском хозяйстве, совершенствование системы управления отходами, совершенствование системы управления водными ресурсами, развитие «чистого» транспорта, сохранение и эффективное управление экосистемами [1].

Восточно-Казахстанская область является мощным промышленным регионом Казахстана, одной из «точек опоры» инновационной экономики. ВКО имеет уникальные возможности и предпосылки для воплощения идеи перехода

к «зеленой» экономике и в целом по всем приоритетным направлениям - цветной металлургии, энергетике, атомной промышленности, машиностроению, аграрной индустрии и туризму. Регион является одним из энергодобывающих. В регионе есть потенциал по использованию энергии ветра, особенно в горных районах. На сегодняшний день совместно с китайскими партнерами поставили 20 ветровых установок. Кроме этого ведется работа с 12 иностранными партнерами, которым выделили земельные участки в районах крупных рек, также начнется строительство первой мини-ГЭС. На территории области расположено 7 энергетических источников, в том числе 3 гидроэлектростанции, 4 крупные тепловые станции с общей установленной мощностью 2076 МВт.

Однако дефицит электроэнергии в регионе с каждым годом увеличивается, и это уже создает определенные трудности в энергообеспечении. Уже сегодня отсутствуют возможности выдачи технических условий на подключение дополнительной нагрузки. В настоящее время больше половины основного оборудования электростанций, линий электропередач отработало нормативный срок эксплуатации, что ставит под угрозу надежность энергоснабжения области.

Для обеспечения прогнозируемых объемов производства и потребления электрической энергии предлагается ввести новые мощности, обновить, модернизировать основные фонды на действующих энергоисточниках.

Несмотря на имеющиеся позитивные тенденции в секторе экономики, промышленность региона продолжает оставаться сырьезориентированной, энергоемкой, относительно низкотехнологичной, технически и экологически небезопасной. В ВКО имеются разработки в сфере прогрессивных технологий и развития возобновляемых источников энергии: солнечной, ветровой, гидроэнергетики, альтернативные источники энергии (биоэнергия, атомная), а также технологии, направленные на снижение потребления энергии. Так, в ВКО ТОО «Вибромаш УК» разработан холодильник, не требующий расхода электрической энергии, который работает на возобновляемом природном источнике холода. Другая разработка – гидротурбинный двигатель нового образца, который дает возможность создания мини-ГЭС на малых водохранилищах региона. В ВКО объем малых водохранилищ, потенциал которых сейчас не используется, составляет 300 кубических метров. Установка мини-ГЭС на них позволит увеличить мощность гидроэнергетики на 25 МВт.

По долгосрочному плану перехода к «зеленой» экономике — с нынешнего года по 2019 год предполагается улучшение существующей ситуации, с 2020 по 2030 год — этап переходной экономики и третьей индустриальной революции, с 2030 по 2050 год — горизонт — «зеленая» экономика.

За эти годы планируется, например, использование транспорта на альтернативной энергии, электромобилей, утилизация отходов, накопленных в прошлом, создание инфраструктуры для вторичной переработки и окончательный переход к многооборотному использованию продукции. Наряду с этим предполагается внедрение пилотных проектов по созданию экологических районов, а в конечном итоге — повсеместное развертывание концепции «умного» города.

К факторам, способствующим устойчивому развитию региона на принципах «зеленой» экономики относятся: снижение высокой энергоемкости, технологических процессов, увеличение доли четвертого (прокат) и пятого (готовые изделия) переделов в подотрасли цветной металлургии. Кроме того, необходимо преодоление существенного отставания геолого-поисковых и геолого-разведочных работ по восполнению разведанных запасов полезных ископаемых от темпов их отработки, замена устаревшего оборудования на производствах, увеличение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции, а также снижение высокой доли в загрязнении окружающей среды.

С позиции устойчивого развития, Восточный Казахстан имеет неплохие темпы социально-экономического роста, базирующиеся, как правило, на высококоразвитой индустриальной базе территориального комплекса. Однако устойчивость развития экономики региона является не статичным, а динамичным явлением. Так, в ситуации кризиса устойчивость региона — это выживание и достижение в последующем поступательного процесса, по крайней мере, в основных сферах жизнедеятельности. На рис.1 представлена схема устойчивого развития региона.

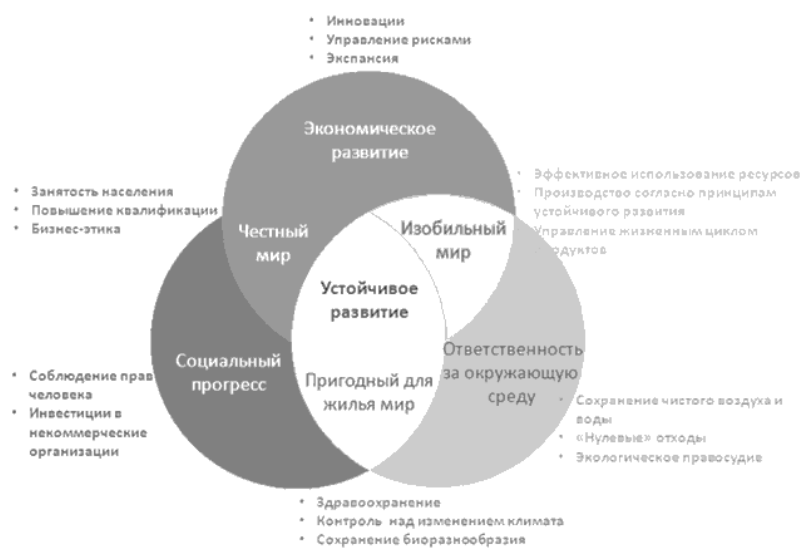


Рис.1. Схема устойчивого развития региона

В условиях устойчивого развития, в рамках экологических инициатив идет реализация проектов по сохранению и восстановлению экосистем, рациональному использованию природных ресурсов за счет внедрения ресурсо-, водно-, энергосберегающих и альтернативных технологий.

Таким образом, развитие «зеленой» экономики позволит региону обеспечить ускоренное экономическое развитие, обеспечить социальный прогресс, избежать экологический кризис.

Библиографический список

1. Осадчая О. П., Дирша Е. В. Тенденции перехода экономики Алтайского края на инновационный путь развития. Вестник Алтайской науки. - 2012 - №2. – С. 23-27
2. adilet.zan.kz/rus
3. <http://egov.kz>

ББК 65.26

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ДЕСТРУКТИВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

О.В. Асканова

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ,

Ж.Т. Конурбаева

Восточно-Казахстанский государственный технический университет

им. Д.Серикбаева, г. Усть-Каменогорск

В статье показано, что стремительное ухудшение ситуации в отечественном секторе обрабатывающей промышленности обостряет неэффективная макроэкономическая политика государства, важнейшим инструментом которой является фискальная политика. На основе анализа российской налоговой системы авторами обобщены её основные системные проблемы, деструктивно влияющие на обрабатывающее производство.

В последние годы развитие отечественного сектора обрабатывающей промышленности, который в условиях провозглашённой на высшем государственном уровне реиндустриализации, а затем и импортозамещения, должен был стать локомотивом структурной перестройки российской экономики, характеризуется пессимистическими тенденциями. Так, если ещё в 2010 году прирост выпуска продукции в обрабатывающей промышленности составлял 10,6% (после спада на 15,2% годом ранее), то с 2011 года идёт затухание производственной активности в обрабатывающем секторе. В 2011 году прирост в отечественном обрабатывающем производстве составлял уже 8%, в 2012 году он замедлился до 5,1%, в 2013 году составил символические 0,5%, а по итогам 2014 года ускорился до 2,1% [1; 2] (рисунок 1).

Снижение производственной активности в обрабатывающей промышленности сказывается на эффективности деятельности этого сектора экономики: если по итогам 2012 года сальдированный финансовый результат по отечественному обрабатывающему производству составил 2226,3 млрд. руб., то в 2014 году он сократился более чем на 60%, не достигнув 900 млрд. руб. [2]. Данное обстоятельство негативно влияет на и без того невысокие показатели рентабельности продаж (9,5% в 2013 году), ведёт к сокращению численности занятых в этой сфере.

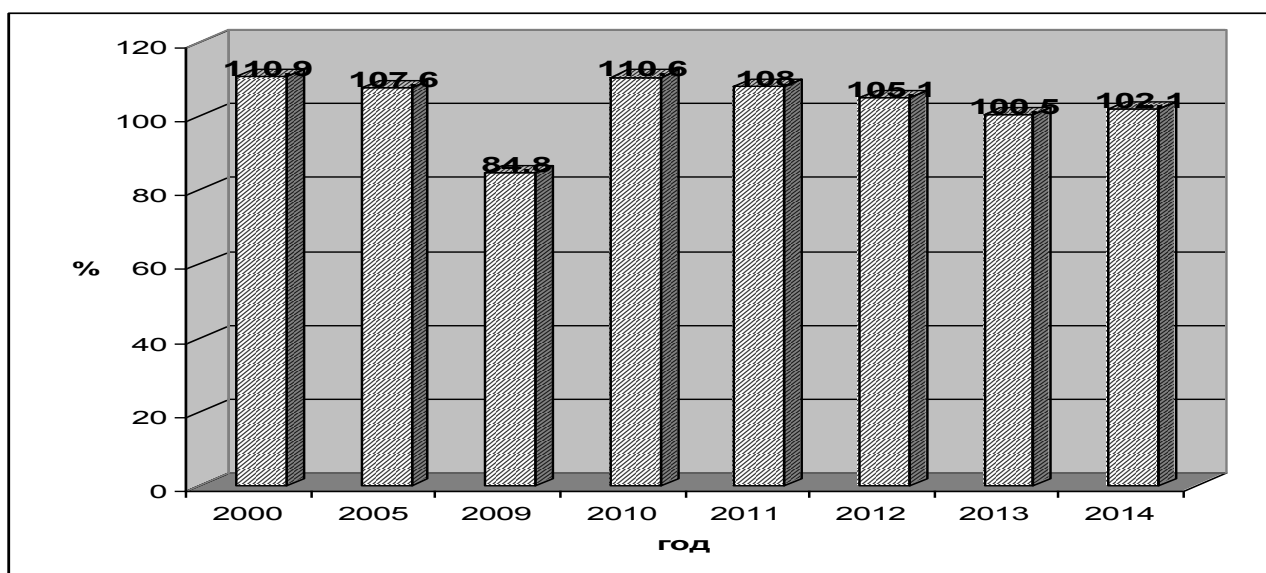


Рис. 1. Индексы производства в обрабатывающей промышленности в % к предыдущему году (составлено по [1; 2])

Следует отметить, что отечественная обрабатывающая промышленность охватывает широкий спектр отраслей (чёрную и цветную металлургию, машиностроение и металлообработку, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, промышленность строительных материалов, стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность, лёгкую и пищевую промышленность и др.), использующих в качестве сырья продукцию сельского хозяйства или добывающей промышленности. Естественно, что показатели деятельности разных отраслей, образующих обрабатывающее производство, варьируют, иногда достаточно серьезно отклоняясь от средних по данному виду экономической деятельности.

Наибольшие опасения сегодня вызывает углубление спада в высокотехнологичных и наукоёмких секторах обрабатывающей промышленности, являющихся фундаментом политики отраслевой диверсификации экономики и переориентации на извлечение инновационной ренты, а также в сельскохозяйственном машиностроении, выступающем базовой составляющей успешного развития агропромышленного комплекса и обеспечения продовольственной безопасности страны. Например, на фоне хоть и мало различимого в 0,5%, но прироста обрабатывающего производства в 2013 году, выпуск тракторов для сельского и лесного хозяйства в натуральном выражении сократился за этот период почти в 2 раза (таблица 1). По итогам первого квартала 2014 года производство тракторов упало почти 7% по сравнению с уровнем соответствующего периода предыдущего года, и далее в течение всего 2014 года разрыв только нарастал: по итогам 1 полугодия падение составило более 10%, 9 месяцев – более 17% и это при некотором оживлении обрабатывающей промышленности в 2014 году.

Таблица 1

Динамика производства тракторов для сельского и лесного хозяйства [3]

Показатель	2013 год				2014 год		
	за 1 квартал	за 1 полугодие	за 9 месяцев	за год	за 1 квартал	за 1 полугодие	за 9 месяцев
Тракторы для сельского и лесного хозяйства, тыс. шт.	2,4	4,4	6,1	7,6	2,2	4,0	5,2
в % к соответствующему периоду предыдущего года	71,6	47,7	51,6	56,0	93,1	89,3	82,7

Представленные данные свидетельствуют о стремительном ухудшении ситуации в обрабатывающей промышленности, что может полностью лишит Россию собственного производства с высокой долей добавленной стоимости, окончательно закрепив её статус сырьевой колонией Запада и рынка сбыта для продукции глобальных монополий. На наш взгляд, переломить негативную ситуацию, избежать окончательной деградации отечественного несырьевого сектора промышленности можно только за счёт активной экономической политики государства, призванной стимулировать действие позитивных факторов и тормозить негативных.

В арсенале любого государства имеется широкий спектр возможностей активизации деловой активности, формирования и раскрытия производственного потенциала в рамках реализуемой денежно-кредитной, фискальной, антимонопольной политики. Одним из важнейших инструментов достижения экономического роста, преодоления последствий экономических кризисов, решения других макроэкономических проблем является фискальная политика. Однако следует признать, что несмотря на постоянное реформирование и совершенствование налоговой системы, проблема формирования эффективной фискальной политики как важнейшего фактора и необходимого условия достижения реальной финансовой стабилизации и обеспечения устойчивого экономического роста в России по-прежнему остается острой. Наличие крупных системных недостатков в российской налоговой системе ведёт к деформированию её стимулирующей функции, обеспечивая рестрикционный и сдерживающий характер. Как отмечает В. Жуковский, «вместо того, чтобы быть контрциклической и сглаживать фазы экономической конъюнктуры, она является откровенно проциклической, т.е. усиливает спад в промышленности и инвестициях» [4]. На негативное, тормозящее и разрушительное воздействие российской налоговой системы, проявляющееся в наиболее полной мере именно в кризис, указывают многие специалисты [например, 5].

Деструктивное влияние российской налоговой системы на развитие обрабатывающего сектора отечественной промышленности состоит, на наш взгляд, в целом ряде системных недостатков, основными среди которых являются:

1. Относительно высокая налоговая нагрузка на промышленность.
2. Нерациональность распределения налоговой нагрузки между отраслями экономики.

3. Диспропорции в налоговом бремени между экспортно-ориентированными предприятиями и ориентированными на внутренний рынок субъектами промышленности.

4. Чрезмерная бюрократизация системы налогообложения и сложность ведения учёта.

5. Репрессивная направленность налоговой системы.

Остановимся подробнее на характеристике выделенных недостатков.

Относительно высокая налоговая нагрузка на промышленность.

Российская налоговая система сегодня построена таким образом, что реальная налоговая нагрузка на экономику несколько выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой [6]. По совокупному налоговому бремени на бизнес Россия обошла практически все крупные экономически развитые страны и сумела выйти на первое место в Европе. В соответствии с оценками экспертов, приводимыми в докладе «Paying Taxes 2013», совокупная средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в России составляет 54,1%, что превышает уровень налогового бремени в странах Европейского союза (42,6%) и в целом в мировой экономике (44,7%). При этом в расчётах экспертов не учтён целый ряд весьма значимых по совокупной нагрузке на бизнес налоговых платежей и сборов в бюджет. С учётом этих сборов, по мнению В.С. Жуковского, реальная эффективная ставка на отечественную экономику достигает 65-70% [7]. Имеются и другие оценки, в соответствии с которыми законопослушный российский налогоплательщик должен отдать в виде налогов от 60 до 90% прибыли [8].

Подробный сравнительный анализ налоговой нагрузки на обрабатывающий сектор России и Канады представлен Президентом Российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш» К.А. Бабкиным в аналитической записке, подготовленной Президенту РФ [9]. Несмотря на то, что ставка налога на прибыль в Канаде составляет 35%, с учетом различных вычетов и льгот по стимулированию НИОКР и модернизации производства эффективная ставка в 2012 году не превышала 16,7%, что на 3,3% ниже, чем в России. Суммарная ставка оборотного налога в Канаде не выше 13% (включает федеральную часть – аналог НДС (ставка 5%) и региональную – налог с продаж (ставка от 0 до 8%)) против 18% в России. В целом, по расчётам К.А. Бабкина, по действующему налоговому законодательству машиностроительное предприятие в Канаде в 2012 г. должно было затратить средств на выплату налогов более, чем в 1,5 раза выше аналогичного отечественного предприятия [там же].

Аналогичные результаты даёт сопоставление налогового бремени на промышленные предприятия в России и США. Так, в США вообще отсутствуют некоторые виды налогов, применяемые в РФ к юридическим лицам. Например, нет налога на добавленную стоимость, а действующий там налог с продаж (в разных Штатах от 5 до 11%) предпринимателя не касается; нет налога на имущество, при этом приобретаемое оборудование стоимостью до \$2 млн. в год списывается на себестоимость [10].

Приведенные данные служат объяснением того, что в соответствии с результатами ежегодно проводимого опроса самой желанной мерой для промышленности в последние годы неизменно является снижение налоговой нагрузки.

Так, согласно данным мониторинга Лаборатории конъюнктурных опросов ИЭП им. Е.Т. Гайдара, этот антикризисный фактор за время мониторинга (с 2010 года) пять раз из шести ставился предприятиями на первое место [11]. Более того, в 2012 году снижения налогов со стороны властей ждали 73% предприятий, что стало абсолютным рекордом: ни разу за всё время проведения опросов ни одна мера не имела такой популярности в промышленности [12].

Справедливости ради следует отметить, что в некоторых странах налоговая нагрузка существенно выше, чем в России (в Бразилии – 69,3%, в Индии – 61,8%, в Китае – 63,7%). Однако высокое налоговое бремя компенсируется гораздо более продуманной и взвешенной макроэкономической политикой – активной стимулирующей денежно-кредитной, налогово-бюджетной, научно-технической и структурной политикой. И это не говоря о существенно более низких ставках по кредитам в производственном секторе экономики, а также существенно более высокой степени государственной поддержки национальной экономики [7].

Нерациональность распределения налоговой нагрузки между отраслями экономики.

Отечественные исследователи, концентрирующие своё внимание на фискальной политике, в качестве одной из ключевых проблем российской налоговой системы указывают высокую степень неравномерности распределения налоговой нагрузки между отраслями экономики вопреки основополагающему принципу справедливости налогообложения [13, с. 187]. Так, например, отечественный машиностроительный сектор, находящийся сегодня в наиболее плачевном состоянии, подвержен достаточно высокому относительно ряда других отраслей уровню налоговых изъятий на фоне его низкой доходности. По данным 2012 года, при средней рентабельности продаж в экономике России на уровне 9,7% средняя налоговая нагрузка составляла 9,8% к выручке [13, с. 175], в то же время по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» уровень налоговых изъятий превышал 11% от выручки при рентабельности продаж 7%. Такая ситуация усугубляет проблемы машиностроения, ставя его в неравное положение с другими отраслями экономики. В этой связи, на наш взгляд, достаточно интересными представляются выводы А.И. Поваровой о том, что налоговый гнёт в отношении добывающих компаний не столь велик, как принято считать [13, с. 180]. Безусловно, что указанные компании имеют самый высокий уровень налоговых изъятий, однако и уровень их доходности существенно превышает все другие сегменты отечественной экономики. При этом «действующая в РФ система налоговых льгот, освобождений и возвратов, зачастую предоставляемых субъектам, имеющим высокую доходность, перекладывает часть налогового бремени на другой, гораздо менее рентабельный круг налогоплательщиков» [13, с. 185]. В результате существующий дисбаланс в распределении налоговой нагрузки, выражающийся, с одной стороны, в высоком налоговом обременении обрабатывающих производств, а с другой, предоставлении широкого перечня налоговых преференций высокодоходным отраслям, не позволяет выйти на траекторию модернизационного роста

[13, с. 187], снижает конкурентоспособность продукции отечественного обрабатывающего производства, ставя его в заведомо менее выгодные условия.

Для стимулирования развития секторов обрабатывающей промышленности с высокой добавленной стоимостью, на наш взгляд, уровень налоговой нагрузки должен учитывать вклад в формирование стоимости. В этой связи Ю. Крупнов [14] предлагает дифференцировать налоговое обременение следующим образом:

- минимальный уровень – для отраслей промышленности, создающих сверхстоимость, формирующих новый технологический уклад, обеспечивающих технологический суверенитет страны;

- второй уровень тяжести – для предприятий, осуществляющих реиндустриализацию, создающих суверенную российскую технологическую базу;

- третий уровень тяжести – для остального реального сектора, включая «отверточную» сборку;

- максимальный уровень – для перераспределения, включая торговлю.

Диспропорции в налоговом бремени между экспортно-ориентированными предприятиями и ориентированными на внутренний рынок субъектами промышленности.

Многие специалисты не оставляют без внимания тот факт, что российской фискальной политикой созданы неравные налоговые условия, ставящие в более выгодное положение ориентированные на зарубежных потребителей предприятия в ущерб интересам субъектов хозяйствования, работающих на удовлетворение отечественных потребностей. Так, по данным В. Мелентьева, налоговое бремя для ориентированных на внутренний рынок предприятий составляет более 60%, что существенно выше, чем в западных странах, где оно не превышает 35% [15]. В то же время для предприятий, работающих на зарубежного потребителя, налоговое бремя является самым низким в мире и составляет менее 26% [там же]. В результате вся продукция промышленности и сельского хозяйства для отечественных потребителей, в числе которых не только физические лица, но и обрабатывающие производства, обходится дороже, чем для иностранных потребителей.

Основным фактором диспропорций в налоговом бремени является НДС, которым облагается лишь реализуемая на внутреннем рынке России продукция. При реализации продукции на экспорт она облагается только вывозными пошлинами, среднее значение которых в три раза меньше ставки НДС. Такая неадекватность налоговой политики, по справедливому замечанию В. Мелентьева [15], обогащает тех, кто работает на наших конкурентов, разоряя тех, кто работает на Отечество, разрушая российскую обрабатывающую промышленность.

Тормозящими развитие обрабатывающего промышленного сектора страны, на наш взгляд, являются и последние изменения, связанные с налоговым маневром, подразумевающим радикальное снижение экспортных пошлин на нефть при одновременном повышении налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Поскольку экспортные пошлины оплачивают иностранные потребители российских углеводородов, а НДПИ, прежде всего, внутренние потребители

ли сырья, то такое решение нанесёт сильнейший удар по и без того находящемуся в кризисном состоянии отечественному реальному сектору экономики.

Чрезмерная бюрократизация системы налогообложения и сложность ведения учёта.

По мнению ряда специалистов, в совершенствовании сегодня нуждаются не только налоговая нагрузка и система налоговых льгот, но и вся система налогового администрирования, поскольку сложность и запутанность налоговых процедур мешает работать, а также увеличивает временные и финансовые затраты на ведение бизнеса. Так, президент Российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш» К.А. Бабкин, сопоставляя условия производства в России и Канаде, отмечает, что если российские компании вынуждены вести учет в трех направлениях (бухгалтерский учет в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете; налоговый учет в соответствии с требованиями налогового законодательства; учет в соответствии с правилами Международных стандартов финансовой отчетности), то в законодательстве Канады предусмотрена единая форма учета [9]. В результате отечественные предприятия имеют громоздкий документооборот, вынуждены предоставлять большое количество документов различным контролирующим и фискальным органам и содержать расширенный штат бухгалтерии и финансовой службы. По данным К.А. Бабкина, штат указанных служб на машиностроительном предприятии в Ростовской области составит не менее 65 человек, против 14 человек на аналогичном канадском заводе [там же]. На сложность налоговой отчетности указывает также директор фирмы «Политехника» М. Абрамов [14]: вместо нужных 1-2 страниц в России отчетность составляет около 50, а инструкция по заполнению формы подоходного налога у нас 600 страниц, тогда как, например, в Швеции только 13. Всё это существенно увеличивает нагрузку на реальный сектор экономики, тормозя его развитие. Как отмечает В. Занин, на каждом предприятии не менее 1-2% составляют учетно-бухгалтерские работы, обслуживающие именно налоговую составляющую учета. По его оценкам, прямые потери России на функционирование налоговой системы достигают 4% от ВВП, то есть сравнимы со всеми затратами на систему образования и науки, что в разы больше, чем в «развитых странах» [5].

Репрессивная направленность налоговой системы.

Деформирующее воздействие налоговой политики на российскую экономику проявляется не только в налоговом бремени, но и в ее репрессивной направленности, чрезмерной жесткости штрафных санкций. Так, в структуре общих налоговых недоимок на пени и штрафы в отдельные годы приходилось около 2/3 [8]. При этом львиную долю штрафов, пеней и недоимок даёт налог на прибыль, причем во многих случаях несоразмерных и несправедливых, обусловленных сложностью исчисления этого налога и неоднозначностью трактовок [5].

Многие специалисты сегодня признают, что отечественная налоговая система является «серьезным тормозом в развитии экономики». По словам М. Рохмистрова [16], из 100 ежегодно банкротившихся предприятий в 80 случаях инициатором этого выступает налоговая служба.

Таким образом, можно заключить, что российская налоговая политика сегодня не только не выполняет стимулирующей функции, но и, по сути, уничтожает отрасли обрабатывающей промышленности с высокой добавленной стоимостью.

Библиографический список

1. Россия в цифрах // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (дата обращения: 31.03.2015)
2. Россия` 2015: Стат. справочник // Росстат. – М., 2015. – 62 с.
3. Производство отдельных видов машин и оборудования // Статистическое обозрение. – 2014. – №2(89), №4(91).
4. Жуковский В. Правительство и Центральный банк России неспособны обеспечить исполнение «майских указов» президента // Открытая электронная газета [Электронный ресурс]. URL: ogum.msk.org/material/economic/10410788.html (дата обращения 17.02.2015).
5. Занин В. Со дна кризиса – в налоговую пучину! [Электронный ресурс]. URL: <http://www.slaviza.ru/18-osobennosti-nalogovoy-sistemy-rossii.html> (дата обращения 31.03.2015).
6. Пелькова С.В, Савина Т.А. Оценка налоговой нагрузки на экономику Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://do.gendocs.ru> (дата обращения 12.11.2013).
7. Жуковский В.С. Налоговые рекорды России – бедные платят за богатых // Институт высокого коммунитаризма [Электронный ресурс]. URL: <http://communitarian.ru/publikacii/rossiya> (дата обращения 02.11.2013 г.).
8. Детерминанты теневой экономики // Лаборатория прикладных социальных технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://sokollpst.ru/index.php> (дата обращения 29.10.2013).
9. Бабкин К.А. Почему тракторный завод останется в Канаде? [Электронный ресурс]. URL: <http://babkin-k.livejournal.com/182898.html> (дата обращения 25.11.2013).
10. Глас вопиющего в пустыне // Мировой кризис - хроника и комментарии [Электронный ресурс]. URL: <http://worldcrisis.ru/crisis/1867432> (дата обращения 30.03.2015).
11. Сильный рубль, низкие налоги: чего хотят промышленники от государства // Мировой кризис - хроника и комментарии [Электронный ресурс]. URL: <http://worldcrisis.ru/crisis/1866114> (дата обращения 30.03.2015).
12. Асканова О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? // ЭКО. – 2014. – №7. – С. 12-24.
13. Поварова А.И. Проблемы распределения налоговой нагрузки в российской экономике // Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогноз. – 2013. – №.6(30) – С. 172-188.
14. Двигатель регресса // Газета «Завтра». – 2013. – №7 (1004).

15. Мелентьев В. Налоговый террор в России // Русский принцип: независимый патриотический портал [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusprin.info/press/politics/power/nalogovyi_terror_v_rossii (дата обращения 31.03.2015).

16. В 2013г. налоговая нагрузка на реальный сектор существенно увеличится // РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics> (дата обращения 24.12.2013).

УДК 338.433

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Б.М. Баядилова, А.С. Темиргалиева, Г.Т. Самиева

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Агропромышленный комплекс Казахстана представляет собой одну из основных воспроизводственных отраслей экономики республики. В нем производится около 1/3 национального дохода [1]. Поддержка сельскохозяйственной отрасли, и в частности продовольственного рынка, является одной из важнейших задач государства. Во всех развитых странах сельское хозяйство в значительной степени поддерживается государством. Эта отрасль народного хозяйства в наименьшей степени приспособлена к рынку и конкуренции.

Необходимость государственного регулирования агропромышленного комплекса обусловлена целым рядом обстоятельств, среди которых обычно выделяют такие, как влияние агропромышленных и сырьевых рынков на макроэкономическую ситуацию; провалы рынка в сфере обеспечения экономически справедливого распределения доходов; влияние природных факторов на эффективность сельскохозяйственного производства; демографическая роль сельских территорий. При этом в качестве основных задач государственного регулирования АПК выделяются развитие агропромышленного производства, обеспечение продовольственной безопасности, регулирование рынков и поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, создание эффективной системы управления аграрным сектором экономики и реализация единой научно-технической политики в секторе, защита отечественных товаропроизводителей и другие.

С момента обретения независимости Казахстан, как и другие постсоветские государства, приступил к модернизации экономики и реформированию всех секторов экономики. В рыночной экономике аграрная сфера требует оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, что вызывает необходимость разработки теории стабилизации и совершенствования практики государственного воздействия на макро- и микроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях. Мероприятия по стабилизации аграрного производства предполагают различные методы государственного регулирования АПК. В современной теории государственного регулирования можно выделить меры общего характера и специальные меры (к

примеру, к мерам общего характера относятся предоставление субсидии, государственное льготное кредитование и т.д.)

Меры общего характера - это государственное финансирование диагностики, мониторинга и борьбы с опасными болезнями животных и растений; лабораторного и фитосанитарного анализа подкарантинной продукции; сортоиспытания сельскохозяйственных культур; оценки мелиоративного состояния орошаемых земель; хранения зерна государственных резервов; приобретения минеральных резервов; сохранения и развития элитного семеноводства и племенного дела; приобретения минеральных удобрений; создания и развития информационной системы агропромышленного комплекса; проведения прикладных научных исследований.

Специальные меры направлены на поддержку конкретных отраслей и производств. Они, как правило, носят возмездный характер и предназначены для финансово устойчивых хозяйствующих субъектов рынка. К специальным мерам относятся следующие: закуп зерна в государственные ресурсы; кредитование лизинга сельхозтехники, кредитование местных бюджетов на проведение весеннеполевых и уборочных работ; кредитование системы сельских кредитных товариществ; кредитование государством посредством привлечения внешних займов; тарифная политика при регулировании экспортно-импортного режима. Меры государственного регулирования, направленные на поддержание равновесия между спросом и предложением, структурные и социальные преобразования на селе, делятся на экономические и административные.

Государство может применять административные или, по-другому, нерыночные механизмы корректировки действий ценового механизма — введение прямого планирования производства объемов.

На практике применяется два его варианта:

- ограничение посевов данной культуры и вывод земли из севооборота с соответствующей компенсацией;
- введение прямого квотирования объемов производства и сбыта продукции.

Учитывая вышеизложенную систему мер государства в АПК, перечислим основные принципы, отражающие сегодняшние реалии развития аграрного сектора в республике:

- оказание государственной поддержки важнейшим отраслям сельского хозяйства с целью создания устойчивых государственных запасов для активного проведения внутренней и внешней экономической политики;
- создание системы соответствующих экономических механизмов, стимулирующих повышение степени готовности продукции к потреблению и расширение сферы рыночных отношений;
- обеспечение организационно-правовой основы государственного регулирования для использования в рыночной модели хозяйствования в целях ускорения развития отрасли;
- рассмотрение отраслей, обеспечивающих материально-техническую базу, обработку и доведение продукции до потребителей с целью поддержания

необходимого соотношения между темпами роста производительности и оплаты труда людей, занятых в сельском хозяйстве;

- увеличение экспортного потенциала республики по выбранным видам продукции отрасли.

Для соответствия всем вышеназванным принципам реализуются задачи государственного регулирования АПК и применяются различные инструменты, такие как закупка, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции и продовольствия для государственных нужд; установление целевых, ориентировочных, залоговых (гарантированных), интервенционных цен на сельскохозяйственную продукцию; специальные налоговые режимы для субъектов агропродовольственного рынка; тарифное и нетарифное регулирование; антимонопольное регулирование; различные формы субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям; стимулирование научно-технического прогресса и инновационной деятельности в агропродовольственном секторе; государственные инвестиции и другие известные меры поддержки и регулирования АПК.

В ходе проведения экономических реформ в АПК зерноперерабатывающая отрасль передана, в основном, в частную собственность, и государство по некоторым позициям лишилось экономических рычагов воздействия, возможности регулировать и контролировать процессы функционирования рынка зерна.

В мире не существует идеальной системы организации рынка зерна. В рыночных условиях в сконцентрированном виде получили развитие два типа организации таких рынков, получившие условное название «канадский», «американский». Первый, канадский, - тип организации рынка зерна, цены в котором жестко привязаны нормативами, начиная с производства, инспекции, перемещения, хранения, заканчивая продажей зерна. Он минимизирует участие в рынке государственных финансовых ресурсов и большое внимание возлагает на маркетинг. Второй, американский - тип организации зернового хозяйства, основанный на свободе и предоставлении инициативы частному сектору, защите доходов фермеров при помощи гарантированных цен, регулировании зернового рынка, размещении государственного заказа, применении различных государственных продовольственных программ, предоставлении субсидий, льготного налогообложения, квот и т.д.

В дальнейшем Правительством предусмотрено расширение мер государственной поддержки агропромышленного комплекса, укрепление инфраструктуры сельских регионов, развитие несельскохозяйственных видов бизнеса на селе и стимулирование предпринимательской активности сельских жителей. В этой связи значительно повысится потребность субъектов АПК в своевременном получении информационных и консультативных услуг как в традиционной, так и в дистанционной (посредством использования средств электронной связи) форме.

Библиографический список

1. Государственная программа «Агробизнес-2020».

2. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства // Экономист. 2010. № 6. С.90-93.

3. Зельднер А. Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики // Вопросы экономики. 2011. № 6. С.83-90.

УДК 338.432

СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Б.М. Баядилова, А.С. Темиргалиева, Г.Т. Самиева

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Стабильное функционирование сельскохозяйственной базы является одной из составляющих экономического роста. Республика Казахстан обладает огромным потенциалом для успешного экономического развития не только благодаря наличию минеральных ресурсов и высококвалифицированным трудовым кадрам, но также из-за обширных земельных угодий, пригодных для ведения сельского хозяйства.

С момента обретения Казахстаном независимости в этой сфере произошли глубокие структурные изменения: исчезла административно-командная система ведения сельского хозяйства; изжили себя колхозы и совхозы, вместо них сегодня успешно действуют крестьянские, фермерские, коллективные, производственно-кооперативные хозяйства, ТОО и акционерные общества.

Как уже было отмечено, сельское хозяйство Казахстана играет большую роль в экономике республики и является одной из приоритетных отраслей экономики, где сосредоточены более 33% основных фондов народного хозяйства, занято 38% работающих в производственной сфере и производится около 40% национального дохода. Эта сфера экономики Казахстана является крупным производителем зерна, мяса, шерсти, каракульских смушек, минерального удобрения, мощных тракторов, противоэрозийной и другой сельскохозяйственной техники, а также продукции легкой и пищевой промышленности.

Вопросы экономической безопасности напрямую связаны с проблемами производства продовольствия. От того, насколько успешно функционирует агропромышленный комплекс, зависит общее состояние экономики.

Основная сфера АПК – сельское хозяйство - получает производственные ресурсы от 80 отраслей и поставляет свою продукцию более чем в 60 отраслей. Динамичное развитие агропромышленного комплекса и, в особенности, сельского хозяйства – решающее условие не только наращивания и качественного улучшения продовольственных ресурсов при снижении затрат, но и прогрессивного развития экономики. Индексы объемов производства базовых отраслей АПК являются индикаторами состояния экономической безопасности.

Главной составляющей построения правильной политики в области питания и продовольствия являются научно обоснованные рекомендации относительно того, что и в каком количестве должны есть люди в разные периоды жизненного цикла, чтобы сохранить здоровье.

Традиционной отраслью сельского хозяйства в Казахстане является животноводство, оно обеспечивает население продуктами питания, а легкую промышленность - сырьем. Ежегодно в Казахстане производится до семисот пятидесяти тысяч тонн мяса, более четырех с половиной миллионов тонн молока, порядка двух с половиной миллиардов штук яиц, тридцать тысяч тонн шерсти.

Развитие сельского хозяйства оказывает содействие развитию других отраслей, которые поставляют средства производства и потребляют продукцию сельского хозяйства как сырье, а также предоставляют транспортные, торговые и другие услуги.

Объемы производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия не обеспечивают объем потребления по рациональным нормам питания по мясу, рыбе, плодам, ягодам, винограду, растительному маслу и сахару.

В современной экономической ситуации в Казахстане производителями сельскохозяйственной продукции являются сельскохозяйственные предприятия (26,4% валовой продукции), крестьянские хозяйства (22,9% валовой продукции) и личные подсобные хозяйства (50,7% валовой продукции) по данным 2010 г. В содружестве крупных сельхозпроизводителей с личными подсобными хозяйствами наблюдается четкое закрепление специализации: в крупных масштабах производятся экстенсивные культуры - зерно, корма, а семейные хозяйства специализируются на животноводческом производстве. При этом личные хозяйства получают от крупных предприятий услуги по обработке посевов, транспорт и корма (а через них косвенным образом и государственные субсидии), производят и реализуют животноводческую продукцию, которая дороже, чем растениеводческая.

К числу основных проблем и факторов, ограничивающих развитие сельскохозяйственного сектора экономики республики, можно отнести:

- слабую конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции;
- снижение доли сельского хозяйства в конечной цене готовой продукции, поскольку в процессе ее реализации возникает значительное число посредников, не имеющих отношения непосредственно к производству;
- высокий уровень накопленной задолженности сельхозпроизводителей по обязательствам;
- существенную зависимость сельского хозяйства от климатических условий;
- неэффективное использование природно-климатического потенциала местности при возделывании сельскохозяйственных культур и выращивании животных;
- нерациональное использование пашни;
- многочисленность агропромышленных формирований, размеры которых не позволяют вести сельхозпроизводство с учетом наиболее полного использования материальных, трудовых и иных ресурсов;
- недостаток квалифицированных кадров и рост численности самостоятельно занятых, что является одной из причин низкой производительности труда в сельскохозяйственном производстве;
- низкий уровень доходов сельского населения.

Приоритеты в развитии сельского хозяйства сегодня распределились следующим образом: развитие земельных отношений, формирование эффективной системы сельскохозяйственного водопользования, оптимизация структуры посевных площадей, защита и карантин растений, развитие племенного животноводства и ветеринарии, развитие сельскохозяйственного машиностроения, страхования, кредитования, налоговой политики. Для того чтобы реформы на селе стали успешными, необходимо также реформировать и развивать информационно-маркетинговую систему.

Что касается агропродовольственной программы, то здесь основными приоритетами стали повышение устойчивости системы обеспечения продовольственной безопасности страны, формирование эффективной системы аграрного бизнеса, повышение конкурентоспособности отечественной продукции и наращивание объемов продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынке, снижение уровня импорта продовольствия, рационализация мер государственной поддержки сельхозпроизводства, оптимизация государственного управления агропромышленным комплексом.

Библиографический список

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» от 27.01.2012г.
2. Государственная программа «Агробизнес-2020».

ББК 31.4.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РК

В.Н. Гранецкий, С.Т.Мейрембаев

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

Тенденция наращивания энергетической мощности и объединение их в единую систему на территориях различных стран и крупных континентов, таких как Европа, Северная Америка, Южная и Восточная Азия, сохранится и в дальнейшем, только приумножится. Прежде всего, это связано с процессом глобализации общемировой системы транспортировки нефти, как основным ядром к дальнейшему развитию энергетики во всем мире. Она дополняется процедурами межсистемной интеграции, сращиваются газовые, электроэнергетические и теплоснабжающие системы, переходя в емкую и разнообразную технологическую среду, дающие толчок для дальнейшего движения в сторону научно-технического прогресса. Последнее должно помочь удешевить энергию для потребителей во всем мире и смягчить ресурсные, а также экологические ограничения по ее использованию.

Энергетика же будет лучше взаимодействовать с основными потребителями, превращаясь в единые производственные цепочки, которые специализируются на производстве готового продукта. Этот процесс стартовал с создания

смешанных вертикально интегрированных компаний в нефтегазовой отрасли с приоритетом на производство обширного числа видов нефтехимических товаров [1]. Скорее всего, толчок в развитии получают территориально-производственные комплексы, во главе которых будут энергетические предприятия, использующие богатые по запасам ресурсы.

Организация труда на предприятиях, производящих энергию, имеет свои сложности из-за технологии производства энергии и условий для работы. Условия труда ремонтного и оперативного персонала тяжелые, они связаны с такими опасными и неблагоприятными факторами, как высокая температура, шум выше нормы, вибрация, сложность проведения ремонтных работ из-за недостаточной механизации на местах, вместе с этим мы имеем высокий уровень ответственности.

Процесс производства, передачи, а также распределения и потребления энергии, который происходит непрерывно в течение года, обуславливает трехсменный, а иногда и двухсменный, режим работы персонала. Сезонная загрузка производства в связи со снижением тепловой или электрической нагрузки в летний период вынуждает привлекать большое количество ремонтного персонала для выполнения ремонтных работ в сжатые сроки, часто освободившийся оперативный персонал им в этом помогает [3].

Сложность и наличие большого количества разного энергетического оборудования, как основного, так и вспомогательного, требует высокой технической квалификации и профессионального уровня подготовки.

В настоящее время, в связи с высоким уровнем автоматизации процесса производства на электростанциях, электрических и тепловых сетях, численность оперативного персонала значительно меньше в сравнении с другими производствами (не более одного рабочего на 1МВт вырабатываемой мощности).

При этом количество ремонтного персонала значительно превышает численность оперативного персонала, так как к ремонту часто привлекаются сторонние организации. Часто основными причинами того, что количество ремонтников значительно выше, обусловлено тем, что сложность основного энергетического оборудования высока, также разнотипность вспомогательной техники, требования к надежности и, следовательно, к безаварийности работы всего оборудования находятся в приоритете.

Часто эти работы выполняются персоналом при станции, чтобы правильно управлять вложенным капиталом, если сумма значительная, следует организовать отдел капитального строительства.

Работы по реконструкции и модернизации основного оборудования, а также капитальные и важные текущие ремонты могут быть выполнены персоналом станции с привлечением сторонних ремонтных бригад, специализирующихся на данного вида ремонтах и имеющих соответствующую квалификацию.

Факторы, влияющие на численность персонала в этих предприятиях, весьма многообразна, поэтому возникают трудности в нормировании количества оперативного и ремонтного персонала.

При определении численности административно-управленческого персонала электростанций следует исходить от установленной мощности и количества основных агрегатов.

Плановое количество производственного и промышленного персонала подсчитывается по категориям работников, которых можно разделить на: рабочих, инженерно-технических работников, вспомогательный персонал и учеников.

Количество рабочих, нужных для обслуживания оборудования, определяется относительно сложности обслуживаемого участка. Раздельно подсчитывается явочные и списочные рабочие бригады. Явочной называется состав персонала, необходимый для выполнения основных работ при текущем режиме эксплуатации и запланированном параметре производительности.

Списочным составом же называют количество рабочих, которых желательно иметь в штате станции. Списочный состав превышает явочный на одного резервного рабочего по каждой позиции, для замены их, отсутствующих из-за отпусков, больничных и при прочих экстренных ситуациях. Для правильного создания списочного состава нужно знать численность смены по каждой зоне обслуживания и расчетное число смен, обычно это четыре или шесть рабочих смен.

Как выше уже отмечалось, количество ремонтного персонала на станциях зависит в основном от количества агрегатов, их производительности, периодичности ремонтов, трудозатрат на ремонт, организации труда ремонтного персонала и способа производства ремонтов [3].

Для выпуска одного вида продукции производительность труда можно измерить в натуральном выражении. На станциях, производящих только один вид энергии - электричество, производительность труда определяется использованием коэффициента обслуживания с учетом общего количества производственного и промышленного персонала. Коэффициент обслуживания - это показатель, который характеризует отношение среднеустановленной производительности к количеству промышленного и производственного персонала.

На ТЭЦ, где производится одновременно электро- и теплоэнергия, предпочтительно использовать стоимостные показатели для измерения производительности труда. Улучшение производительности труда зависит в основном от загрузки электростанции, увеличения зоны техобслуживания из-за автоматизации производства и других сопутствующих факторов. Первый фактор не зависит от персонала электростанции, а изменяется графиком электрических нагрузок.

Затраты на управление учитывают текущие расходы на: содержание аппарата управления; амортизацию и содержание используемых им технических средств, зданий и помещений, в которых он размещается; подготовку и переподготовку кадров; расходы на проведение исследовательских и проектных работ. Затраты, включаемые в расчет эффективности проектных решений при совершенствовании ОСУ, определяются на основе прогнозируемых цен на материально-технические, энергетические, трудовые и финансовые ресурсы (в по-

следних случаях имеется в виду уровень заработной платы и стоимость капитала) [2].

Эти затраты можно учитывать как затраты, приходящиеся на одно управленческое решение, так и в расчете на совокупность управляющих воздействий в течение определенного календарного периода времени.

Расчет капитальных вложений производится в соответствии с установленным порядком и действующими в отраслях методическими рекомендациями, которые включают затраты на приобретение и монтаж оборудования, строительство или реконструкцию зданий.

Затраты на подготовку действий для совершенствования ОСУ включают:

- затраты на получение необходимой научно-технической информации и о передовом опыте;
- расходы по обследованию и проведению анализа действующей ОСУ;
- затраты на подготовку руководящих кадров и специалистов для работы в новых условиях;
- затраты на экспертизу проекта;
- оплату работ по подготовке проекта или затраты на проектирование в соответствии с утвержденной сметой.

После проведенного анализа мы пришли к выводу, что система управления должна создавать предпосылки для принятия стратегических решений через выявление рыночных возможностей предприятий. Вступление в систему рыночной экономики благоприятно скажется на общей конкурентоспособности предприятия, а также подготовит его в дальнейшей интеграции в современные методы управления и планирования. Поэтому чрезвычайно важно осознание управленческим персоналом необходимости постоянного обновления и развития любого промышленного предприятия, не только в части оборудования, но также постоянным обучением и переобучением уже имеющегося кадрового состава.

Библиографический список

1. Экономика предприятия : учеб. пособие / колл. авт.; отв. ред. А.И. Карпович. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. – 292 с.
2. Экономика предприятий энергетического комплекса: учеб. для вузов / В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – М.: Высш. шк., 2001. – 416 с.
3. Экономика и управление в энергетике/ Т. Ф. Басова и др.; под ред. Н. Н. Кожевникова. – М.: Academia, 2003. – 383 с.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Л.Г. Егорова

Бийский технологический институт АлтГТУ

Алтайский край обладает благоприятными климатическими условиями для развития туризма, в том числе и сельского, в понятие которого входит применение элементов сельхозкооперации.

Осуществлению туристической деятельности также способствует разнообразие природных ландшафтов и наличие большого количества историко-культурных памятников. В настоящее время Алтайский край – интенсивно развивающийся туристско-рекреационный регион. В 2014 году в крае отдохнули и поправили здоровье более 1,5 млн. человек [1].

Развитие кооперации весьма важно для обеспечения жителей сел и деревень (включая отдаленные и труднодоступные) качественными бытовыми и торговыми услугами, решения проблемы занятости населения, закупки и переработки сельхозпродукции. По последним данным, в Алтайском крае зарегистрировано около 70 сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2].

В Алтайском крае развитию данного сегмента в аграрной отрасли уделяется серьезное внимание. В регионе с 2009 года действовала ведомственная целевая программа «Создание и развитие многоуровневой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае», в рамках которой кооперативам оказывалась государственная поддержка. В ближайшие восемь лет поддержка этого направления будет продолжена в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года [3].

В настоящее время роль кооперативов в обеспечении устойчивого развития сельских территорий пока еще незначительна. На эффективность деятельности самих кооперативов влияет большое число одновременно и совокупно действующих факторов.

В связи с этим возникает задача более глубокого исследования зависимости эффективности работы кооператива от этих факторов.

Повышению роли кооперативов в развитии сельских территорий будет способствовать значительный рост числа членов и формирование необходимых финансовых ресурсов, как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Это требует реализации соответствующей государственной политики.

Местное и региональное развитие следует рассматривать в долгосрочной перспективе.

Государственная политика должна исходить из положения, что нет нежизнеспособных сел. В каждой местности, в каждом муниципальном образовании необходимо искать идеи, которые могут привести к притоку населения, к увеличению занятости населения.

Целесообразно поощрять сотрудничество между людьми, живущими в районе, приезжающими на отдых туристами и между некоммерческими и коммерческими организациями. Инновационные проекты должны сделать деревню более

привлекательной, прежде всего для молодежи. Именно потребительская кооперация должна стать инструментом и платформой стратегического развития села, обеспечивая решение материальных, социальных и политических проблем за счет коллективных действий основной части населения.

Повышение роли кооперативов в развитии гражданского общества и сельских территорий возможно только при условии вовлечения в кооперативное движение значительной части населения, а также в результате расширения сферы функционирования потребительской кооперации. Недостаточное развитие института местного самоуправления, неспособность местных органов самоуправления в силу ограниченности финансовых ресурсов либо в силу иных причин эффективно решать проблемы сельского населения, обуславливает необходимость развития потребительской кооперации в различных сферах деятельности. Потребительские кооперативы, по сути, должны взять на себя решение тех проблем, с которыми не справляются местные органы власти.

Приоритетными направлениями расширения сферы функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов наряду с традиционными видами деятельности (снабжение ресурсами, переработка и сбыт продукции) на базе кооперации может стать организация туризма с элементами сельскохозяйственной кооперации.

Значительная часть проблем, касающихся сельского населения, может быть решена на базе потребительской кооперации. Однако для этого необходима активная деятельность государства в соответствующем направлении.

С целью подготовки молодого поколения специалистов по организации и управлению потребительскими кооперативами следует разработать учебные программы по кооперации для использования во всех средних и высших профессиональных учебных заведениях в качестве обязательной дисциплины. Возможно также на уровне отдельных муниципалитетов проведение ежегодных конкурсов бизнес-проектов по созданию потребительских кооперативов среди молодежи.

Для повышения информированности туристов о сельхозкооперативах должен быть разработан региональный веб-сайт, содержащий всю необходимую информацию о преимуществах потребительской кооперации.

На уровне каждого муниципального образования должен быть создан Интернет-каталог с данными о кооперативах, созданных в районе. Это позволит потенциальным участникам кооперации - туристам выбрать для вступления наиболее подходящий кооператив в непосредственной близости.

Необходимо также проводить обучение региональных и муниципальных чиновников основам потребительской кооперации, а также зарубежному опыту кооперативного движения с целью улучшения законодательных и политических условий развития кооперативов. Пропаганда кооперации должна осуществляться на самом высшем уровне власти.

Развитие потребительских кооперативов в сфере туристической индустрии требует наличия необходимых финансовых ресурсов, поэтому на первый план выходит формирование развитой системы кредитной потребительской кооперации. На современном этапе сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация

должна рассматриваться как совокупность сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов первого и последующего уровней, занимающихся оказанием финансовых услуг туристам в сельской местности, характерными чертами которых являются некоммерческая основа деятельности, социальная направленность и взаимная ответственность, позволяющая упростить технологии выдачи займов.

В систему сельскохозяйственных потребительских кооперативов положены интересы сторон, участвующих в кооперации, при приоритете интересов малых форм хозяйствования. Особенности механизма функционирования системы заключается в выявлении экономических интересов как туристов-участников всей системы в целом, так и отдельного ее объекта – сельскохозяйственного потребительского кооператива. Интересы сельскохозяйственных потребительских кооперативов рассматриваются как результат совместной деятельности его членов – сельхозтоваропроизводителей, направленной на удовлетворение их интересов в получении тех или иных услуг, которые могут представить сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Преимущества системы кооперации состоят в том, что она способствует повышению эффективности туриндустрии; совершенствованию структуры кооператива, стабильно получающего поддержку, в том числе и финансовую, со стороны банков и государства, а также сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов;

Преимущества работы сельскохозяйственных кооперативов в системе туриндустрии неоспоримы. Однако до сих пор в России существуют факторы, сдерживающие развитие таких систем или даже препятствующие развитию.

Во-первых, недостаточная пропаганда преимуществ развития туриндустрии с внедрением элементов сельскохозяйственных потребительских кооперативов через региональные системы.

Во-вторых, нежелание некоторых российских и зарубежных партнеров признать, что только региональная система может обеспечить в полной мере стабильную и эффективную работу сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Одна из главных задач системы – способствовать развитию туриндустрии и совершенствованию деятельности сельскохозяйственного кооператива, расширению сферы его влияния, улучшению условий предоставления займов, наращиванию объемов и видов финансовых услуг для удовлетворения в них спроса членов кооператива.

Попытки создания системы должны быть направлены, прежде всего, на развитие малых сельскохозяйственных потребительских кооперативов как основы, фундамента региональной системы.

Одним из основных направлений повышения роли кооперативов в развитии туристической индустрии на сельских территориях является совершенствование государственной поддержки.

Библиографический список

1. Интернет ресурс – <http://ria.ru/tourism/20150206/1046261826.html>

2. Интернет ресурс – <http://www.altaregion22.ru>

3. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы".

УДК 338.47(574,42)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ ВКО

С.К. Жумашибекова, С.Т. Омарбаева, Е.Б. Абеуханова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Развитие единого экономического пространства страны во многом зависит от степени развития транспортной инфраструктуры каждого региона. В этой связи особенно актуальной является необходимость сбалансированного развития транспортной системы регионов и усиления взаимодействия центральных и местных исполнительных органов в вопросах государственного регулирования транспортной деятельности при сохранении тенденции к децентрализации.

Казахстан располагает мощной транспортной системой, в которую входят железнодорожный, морской и речной (водный), автомобильный, воздушный и трубопроводный транспорт. Каждый из этих видов транспорта представляет собой совокупность средств и путей сообщения, а также различных технических устройств и сооружений, обеспечивающих нормальную и эффективную работу всех отраслей народного хозяйства.

Казахстан обладает благоприятными условиями для повышения эффективности использования своих транзитных возможностей. Одна из них связана с динамично развивающимся торгово-промышленным обменом между странами Европы и Азии.

Очень сильным стимулом для развития транзитных перевозок может быть дальнейшее расширение регионального сотрудничества в рамках СНГ, Организации экономического сотрудничества, Шанхайской организации сотрудничества, Евразийского экономического сообщества и других международных организаций. Объективно торговые связи стран Центральной Азии с рынками России и Китая в значительном своем объеме могут осуществляться только через территорию Казахстана. Более того, выходы центральноазиатских государств на другие мировые рынки связаны преимущественно с теми же маршрутами, что и в случае регионального сотрудничества [3].

Современная концепция развития сети международных транспортных коридоров, проходящих через Казахстан, основывается на трех приоритетных направлениях:

- 1) Россия, страны Европы и Балтии;
- 2) Китай, Япония и страны Юго-Восточной Азии;
- 3) республики Средней Азии и Закавказья, Иран и Турция.

В каждом из указанных направлений существуют сложившиеся международные транспортные коридоры, включающие комплекс наземных и водных магистралей: через территорию Казахстана проходят 6 железнодорожных, 6 ав-

томобильных и 72 воздушных коридора. Особое место в транспортном комплексе страны занимают два узла, расположенные на международных транспортных коридорах, - это железнодорожный переход «Дружба» на востоке и морской торговый порт Актау на западе страны [3].

Эксплуатационная длина железных дорог Казахстана составляет 14,6 тысяч км (в том числе двухпутных линий – 4,8 тысяч км (34 %), электрифицированных линий – 4,1 тысяч км (29 %), плотность – 5,5 км на 1000 квадратных км, грузонапряженность – 24,2 миллионов тонно-км на км. В настоящее время АО «НК «КТЖ» является единственным перевозчиком грузов на рынке Республики Казахстан. При этом для осуществления перевозок АО «НК «КТЖ» использует подвижной состав АО «Локомотив», АО «Қазтеміртранс», инвентарные вагоны других железнодорожных администраций и частный парк вагонов операторских компаний[1].

Серьезной проблемой железных дорог Казахстана является резкое ухудшение их технического состояния, из-за чего снизилась скорость движения поездов. Другой проблемой представляется тот факт, что для международных железнодорожных магистралей не допускается пересечение с автомобильными дорогами на одном уровне. Для казахстанских железных дорог это очень серьезное требование [3].

Экономическая политика, допускающая на протяжении многих лет перекрестное субсидирование пассажирских перевозок за счет грузовых, а также других отраслей экономики (горнодобывающая, строительная и агропромышленный комплекс) за счет падения железнодорожных тарифов относительно роста цен, приводит к «вымыванию» активов отрасли и ухудшению качества транспортной инфраструктуры государства.

Накопленный износ основных фондов отрасли создает опасность потери технологической устойчивости железнодорожного транспорта и определяет значительную потребность в инвестициях в обновление вырабатывающих свой ресурс подвижного состава и объектов инфраструктуры.

Эффективность железнодорожного транспорта, существующий ассортимент, доступность и качество услуг, предоставляемых пользователям, уровень внедрения инноваций в деятельность не в полной мере отвечают современным требованиям рынка.

Протяженность автомобильных дорог Республики Казахстан составляет 128 тыс. км, из которых более 97,1 тыс. км автодороги общего пользования. Из общей протяженности автодорог общего пользования 23,5 тыс. км республиканского значения 73,6 тыс. км относятся к местной сети.

Новизной является внедрение рыночных подходов и для этих целей немаловажно применение механизмов государственно-частного партнерства с введением платности. По данному направлению проводятся мероприятия по реализации реконструкции автодорог «Алматы – Хоргос», «Алматы – Капшагай», «Астана – Караганда» на концессионной основе. Вместе с тем, проводятся мероприятия по реализации реконструкции автомобильных дорог «Ташкент – Шымкент» и «Внедрение ИТПС на автодороге «Астана – Щучинск», которые также планируется реализовать на основе концессии [1].

Среди проблем автомобильного транспорта можно отметить наличие высокого удельного веса участков дорог (более 60% от общей протяженности), эксплуатационное состояние которых оценивается как неудовлетворительное. Значительная часть автотранспортной инфраструктуры эксплуатируется за пределами нормативного срока, другая приближается к этому сроку, в связи с чем существенно ухудшается ситуация по безопасности работы транспорта.

Несмотря на общую адаптацию транспорта к рыночным условиям, состояние транспортной системы нельзя считать оптимальным, а уровень ее развития - недостаточным.

Неудовлетворительное состояние дорожного покрытия приводит к снижению эксплуатационных скоростей, повышению эксплуатационных транспортных расходов, росту аварийности.

Транспортный комплекс Восточно-Казахстанской области представлен всеми видами сообщения: автомобильным, железнодорожным, водным, воздушным, городским электрическим.

На автомобильном транспорте действует 330 регулярных маршрутов, в том числе 21 международный, и продолжается работа по их увеличению. Так, в целях удовлетворения потребностей жителей города Курчатова в транспортных услугах, в текущем году управлением открыт новый междугородный межобластной маршрут «Семей – Курчатов – Астана».

Кроме того ведется планомерная работа по улучшению оказания пассажирских услуг за счет внедрения нового оборудования.

Осуществляется электронная продажи билетов на территории области. В текущем году электронная система внедрена на центральном автовокзале города Семей.

С предприятиями пассажирского транспорта ведется работа по оборудованию подвижного состава системами GPS-навигации. На сегодня уже 136 автобусов, задействованных на междугородных маршрутах, оснащены данными системами, информация о местонахождении с которых в режиме онлайн передается диспетчеру автовокзала, а также на официальный сайт автовокзала города Усть-Каменогорск autovokzal.kz в личный кабинет пассажира и на специально установленный монитор в управлении и любой желающий может, войдя на сайт, видеть движение автобуса.

Библиографический список

1. Стратегический план Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан 2011 – 2015 годы.
2. Послание президента республики Казахстан Н.Назарбаева «Стратегия Казахстана 2050 г.» от 14.12.12 г.
3. Мухтарова К.С. Государственное управление экономической безопасностью в РК. Учебник. –Алматы, 2014.
4. [www. zakon.kz](http://www.zakon.kz).

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РК

С.К. Жумашибекова, С.Т. Омарбаева, Е.Б. Абеуханова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

В Казахстане более половины отраслей экономики связаны с аграрной сферой. Поэтому от состояния аграрного сектора, как наиболее сложной системы, функционирование которой происходит под влиянием закономерностей экономического, социального и биологического характера зависит не только продовольственная, но и экономическая безопасность страны.

Основным звеном в системе обеспечения стратегии развития агропромышленного комплекса должны стать органы управления на региональном уровне (область, республика), деятельность которых по выполнению оперативных и стратегических задач следует разграничить.

Выполнение стратегических задач - обеспечение экономического роста и развития - поручается специальным подразделениям, выделяемым по программно-целевому принципу. Они должны располагать необходимыми финансовыми ресурсами (стратегический бюджет) и строить свою деятельность в соответствии с программами (проектами) развития. Цель стратегического управления - создание потенциала для рентабельного, конкурентоспособного и устойчивого функционирования АПК региона в перспективе.

Для достижения целей и решения задач стратегического управления должны разрабатываться три основных направления: построение рациональных структур управления, стратегическое планирование и дифференцированное распределение финансовых ресурсов.

В условиях ограниченных финансовых ресурсов в основу преобразований может быть положена стратегия поляризованного развития, суть которой заключается в том, что имеющиеся инвестиции концентрируются и направляются на формирование "точек роста", а также обеспечение мультипликативного эффекта от вложенных средств и осуществленных мероприятий. Основой данного типа стратегии является эффект мультипликатора от концентрации финансовых ресурсов на предприятиях, в отраслях и сферах деятельности АПК, в которых в силу их специфики и наиболее благоприятных условий он будет максимальным.

Применимость стратегии данного типа к региональным АПК определяется тем, что в их составе имеются отрасли и сферы деятельности, вложения средств в развитие которых отражается на эффективности большинства производственных структур комплекса, обеспечивая значительный подъем общего уровня научно-технического прогресса, производительности труда, занятости населения и т. д. В свою очередь уровень интенсивности сельскохозяйственного производства на предприятиях может существенно колебаться в зависимости от их платежеспособности. Однако в любом случае производство на каждом предприятии необходимо вести на научной основе с применением соответствующих приемов, способов и технологий.

В стратегическом отношении в качестве «точек роста» можно также рассматривать предприятия обрабатывающей промышленности, воздействие на которые с помощью инвестиций позволит управлять становлением и развитием всей технологической цепи, обеспечивая мультипликативный эффект в АПК в целом.

Реконструкция системы управления региональными АПК на основе разграничения функций и освоение методов стратегического планирования требуют соответствующего распределения бюджетных средств (третье направление стратегического управления). При этом целесообразно средства региональных аграрных бюджетов распределять по двум основным направлениям: непосредственно в производственную систему (предприятия АПК); на поддержку соответствующего состояния локальной внешней среды (сельской местности). В каждом из названных направлений формируются оперативный и стратегический бюджеты.

Индустриально-инновационное развитие в казахстанской повестке уже пятый год. Теперь, в свете объявленных пяти новых реформ, упор надо будет сделать на создание программы по переработке сельхозсырья. Стране это позволит открыть для себя новые рынки сбыта. Сейчас в сельском хозяйстве 80 процентов продукции, в том числе рис, пшеница и картофель, продается в необработанном виде.

В Казахстане поддержка сельского хозяйства - политический приоритет. По мнению ведущих экономистов Казахстана, тот факт, что аграрный сектор в послании Президента рассматривается как будущая платформа для экспортного потенциала, говорит о стратегических планах страны в мировом масштабе.

Казахстан - региональный лидер по экспорту зерновых культур. Молочная и мясная продукция конкурирует по качеству с мировыми лидерами в этой области.

Международный совет по зерну скорректировал для Казахстана зерновой баланс сезона 2014-2015 почти по всем показателям. Объем начальных запасов в сезоне 2014-2015 был изменен в сторону уменьшения на 0,2 миллиона тонн, с 2,6 до 2,4 миллиона тонн, и прогноз производства зерна снижен сразу на 1,2 миллиона тонн: с 18,2 до 17,0 миллиона тонн. А в конце августа IGC увеличил для Казахстана прогноз производства зерна на 0,2 миллиона тонн, с 17 до 17,2 миллиона тонн.

Прогноз же Министерства сельского хозяйства Казахстана уже давно остановился на 17 миллионах тонн. Урожайность ожидалась на уровне 11 центнеров с гектара. И результаты завершающейся уборки подтверждают верность расчетов Минсельхоза. Правда, по состоянию на 29 сентября урожайность составляла 11,6 центнера с гектара. Точно так же прогноз Министерства остается неизменным в части объема экспорта зерна - около 7 миллионов тонн, тогда как Международный совет по зерну в конце августа увеличил прогноз экспорта зерна на 0,1 миллиона тонн - с 7 до 7,1 миллиона тонн.

По данным ФАО (Международной организации по сельскому хозяйству и продовольствию при ООН), в сентябре 2014 года был зарегистрирован самый длительный период снижения Индекса цен на продовольствие, в течение 6 ме-

сяцев, - с конца 1990 годов. При этом наибольшее снижение было зафиксировано для сахара и молочных продуктов, а также для зерновых и растительного масла. Среднее значение Индекса в сентябре составило 191,5 пункта, что на 6 процентов ниже показателя за соответствующий период прошлого года. Одним из важнейших факторов, оказывающих понижающее влияние на международные цены на сырьевые товары, считается повышение курса доллара.

Библиографический список

1. Стратегический план Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан на 2011 – 2015 годы
2. Послание президента республики Казахстан Н.Назарбаева «Стратегия Казахстан 2050г» от 14.12.12г.
3. www.inform.kz

УДК 332.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ – КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

Ж.Т. Конурбаева

Восточно-Казахстанский государственный технический университет

им.Д.Серикбаева, г. Усть-Каменогорск,

О.П.Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Глобализация и интернационализация производства, углубление общественного разделения труда, в том числе и на международном уровне, делают традиционную политику поддержки свободной конкуренции в отдельно взятой стране малоэффективной. Эта тенденция обуславливает необходимость поиска таких форм взаимодействия, которые бы обеспечивали развитие как отдельных стран в различного рода межгосударственных союзах, так и региональных крупномасштабных хозяйственно-территориальных образованиях.

Ужесточение конкуренции на мировом рынке объективно предопределяет необходимость объединения усилий взаимосвязанных и взаимозависимых национальных экономик сопредельных стран. Предпринимательское сообщество постсоветских государств крайне заинтересовано в проекте Единого экономического пространства: объединение рынков труда, капитала, товаров и услуг на пространстве с населением более 170 миллионов человек способно дать мощнейший импульс развитию бизнеса. Но для того, чтобы единое экономическое пространство без границ стало реальностью, нужно проделать большой путь. Сегодня в мире существуют 240 международных экономических союзов, но реально «работают» только два – НАФТА и ЕС.

В настоящее время интеграция становится все более усиливающейся тенденцией мирового развития. Во второй половине XX века многие страны

мира стали переходить к новому периоду международного обобществления производства, который получил название интеграционного этапа. Государства интегрируются в мировое хозяйство, на региональных уровнях возникают десятки экономических союзов и сообществ, которые содействуют их более тесному экономическому сотрудничеству.

Интеграционные процессы постепенно охватывают все большее количество стран. В настоящее время в мире насчитывается несколько десятков интеграционных группировок, представляющие собой объединения государств различных регионов. Важнейшие из них на мировой арене следующие: Европейский союз (ЕС), Соглашение о североамериканской зоне свободной торговли НАФТА, торговый пакт МЕРКОСУР, Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ).

Такие масштабные социально-экономические преобразования, как создание Евразийского экономического союза, требуют переосмысления законов регионального воспроизводства и сотрудничества, отражающих зависимости между отраслями экономик приграничных регионов. Процесс экономической интеграции должен быть упорядочен и организован для одновременного обеспечения трех условий: минимизации экономического, социального и организационного рисков; развития производственного потенциала и конкурентных преимуществ и согласования норм и стандартов в области регулирования с требованиями ВТО и ЕС.

Евразийский экономический союз - это призма, через которую высвечиваются проблемы современных взаимоотношений между государствами, бизнесом и институтами гражданского общества. Действительно, любая дискуссия о проблемах Евразийского экономического союза в первую очередь ставит вопросы о том, на какой основе необходимо строить эти отношения. Принципы экономической интеграции - как открытость, общие правила игры, взаимный учет интересов - должны стать ориентиром для всего спектра отношений на постсоветском пространстве.

Такое объединение имеет прочную основу. В первую очередь это сохранившаяся высокая степень хозяйственных связей на постсоветской территории, которые базируется на отраслевом и суботраслевом разделении труда, региональных взаимосвязях, выходящих за границы новых государств, тесной кооперации на уровне предприятий и научно-технических учреждений. Предприятия агропромышленного комплекса, крупные объединения металлургии, химии, машиностроения, электроники и приборостроения, имеющие в прошлом союзное подчинение, составляют основу промышленного потенциала государств и эффективно могут работать в режиме тесной производственной и технологической кооперации. Важным является и то, что данные государства располагают большими территориями, имеют совместные протяженные границы и многомиллионное население.

Занимая в совокупности огромную территорию на евроазиатском континенте, они создают особое геополитическое положение, связывая активно

интегрирующуюся Европу и бурно развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Особую роль здесь будут играть их приграничные регионы, именно они выступят центрами экономической активности и способствовать успешной интеграции своих стран в мировую экономическую систему.

Изучение факторов, влияющих на взаимодействие бывших союзных республик, этапов развития интеграционных отношений, роли образованных в настоящее время на его территории интеграционных международных региональных союзов имеет большое значение для правильного понимания особенностей взаимоотношений и разработки конкретных механизмов экономической интеграции входящих в его состав приграничных регионов.

Среди интегрирующих факторов можно выделить следующие:

- сохранившиеся технико-технологические и инфраструктурные связи, специализация и кооперация, без которых практически невозможен выпуск конечной продукции и самостоятельное функционирование многих предприятий;

- оптимальные торговые и экономические связи, определенные близостью экономических систем хозяйствования, единством территориально-хозяйственного и инфраструктурного построения экономик;

- взаимная потребность развивающихся экономик в рынках сбыта и поставках сырья при условии совместной поддержки товаропроизводителей на интегрированном едином экономическом пространстве, совместное противостояние на мировом экономическом рынке конкуренции развитых государств и региональных экономических образований.

Говоря о приоритетных направлениях региональной экономической интеграции, в первую очередь мы имеем в виду вопрос продовольственной независимости государств и входящих в него регионов, что является важнейшей составляющей их устойчивого развития. В этой связи особую роль играет региональный агропромышленный комплекс в целом, в том числе сельское хозяйство, перерабатывающие производства и машиностроительная промышленность, обеспечивающая его техническое оснащение.

В советский период экономика Казахстана с гипертрофированно развитым добывающим и аграрно-сырьевым секторами в основном специализировалась на сырьевом обеспечении других союзных республик. Так, из страны вывозилось 70% добываемой нефти, 55% железной руды, 28% угля, 46% черных металлов, 86% синтетического каучука и 54% продуктов основной химии. Наиболее интенсивное развитие получили добывающие отрасли промышленности, в первую очередь нефтедобывающая. В нее вкладывалось 25% всех средств, направляемых на промышленное строительство. В то же время по производству товаров народного потребления на душу населения республика занимала 12-е место в СССР.

Став независимым государством с рыночной экономикой, имеющей устойчивую позитивную динамику развития, Казахстан и сейчас остается сырьевым придатком стран ближнего и дальнего зарубежья, страной с малым удельным весом обрабатывающих отраслей промышленности. Во многом это

связано со структурой инвестиций. Основными инвесторами казахстанской экономики являются иностранные и национальные сырьедобывающие компании, заинтересованные в разработке минерально-сырьевых ресурсов. И те, и другие, вкладывая свои капиталы в сырьевой сектор, способствуют значительной диспропорции в структуре инвестиций в основной капитал. Так, из многомиллиардных инвестиций, направленных в экономику Казахстана, более 80% направлено в нефте- и горнодобывающую промышленности. Такое положение дел в республике порождает множество проблем, затрудняющих ее дальнейшее поступательное развитие.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что обеспечение нового качественного уровня развития экономики, способной производить конкурентоспособную и экспортно-ориентированную продукцию в несырьевых отраслях экономики, является одной из приоритетнейших задач.

Для Восточно-Казахстанской области и Алтайского края - приграничных регионов, расположенных в стороне от основных международных транзитных коридоров, развитие взаимных внешнеэкономических связей будет компенсировать их удаленность от основных мировых рынков. На данном этапе развития двусторонних отношений на государственном и региональных уровнях представляется важным, помимо заключения Соглашений о сотрудничестве, подписания Договоров о Таможенном кодексе Таможенного союза и Евразийской экономической комиссии, Декларации о Евразийской экономической интеграции, уделить особое внимание разработке более конкретных и детально проработанных совместных проектов, основанных на приоритетах развития экономической интеграции Алтайского края и Восточно-Казахстанской области и направленных на решение социально-экономических проблем этих регионов.

В качестве приоритетной отрасли на территории приграничных регионов Алтайского края и Восточно-Казахстанской области предлагается рассматривать сельское хозяйство в структуре агропромышленного комплекса, что, несомненно, создаст мультипликативный эффект в развитии других его составляющих, как перерабатывающее производство и сельскохозяйственное машиностроение сопредельных территорий в целом. Кроме того, будет способствовать росту занятости и повышению уровня жизни населения, повышению конкурентоспособности совместно созданной готовой продукции на мировом рынке, новый импульс развития получат перспективные наукоемкие производства с высокой добавленной стоимостью.

На настоящем этапе развития межгосударственных связей необходима новая парадигма экономического развития приграничных регионов. Принятые программы, нормативно-правовые документы носят политический характер, их практическая реализация требует научного подхода и разработки соответствующих экономических механизмов.

В экономической науке еще недостаточно внимания уделяется изучению социально-экономических проблем приграничных регионов с учетом их особого геополитического положения, разработке теоретических и методологических аспектов формирования региональных программ,

отражающих межрегиональное сотрудничество, комплексному экономическому анализу состояния и развития трансграничных территорий, выявлению направлений совершенствования механизмов экономической интеграции приграничных регионов в условиях рыночных отношений. Недостаточно разработаны prerogatives государственной региональной социально-экономической политики в условиях рыночных преобразований, оптимизирующей интеграционные вертикальные и горизонтальные процессы в региональной политике, экономические механизмы трансграничных взаимоотношений. Учитывая, что экономическая интеграция как в мировой практике, так и в Казахстане получает все более широкое распространение, разработка новых и уточнение существующих теоретико-методологических основ региональной политики, на наш взгляд, крайне необходима.

Социально-экономическая эффективность интеграции приграничных регионов для экономики в целом заключается в следующем:

- 1) возрождение градообразующих предприятий приграничных регионов;
- 2) рост занятости и уровня жизни городского и сельского населения;
- 3) повышение уровня продовольственной безопасности регионов и государств;
- 4) уход от сырьевой направленности регионов;
- 5) увеличение экспортной составляющей внешнеторгового оборота;
- 6) повышение конкурентоспособности продукции отечественных производителей;
- 7) новый импульс развития получают перспективные наукоемкие производства с высокой добавленной стоимостью.

В ходе функционирования системы комплексного регионального планирования, основанной на проектировании трансграничных осей развития, необходимо учитывать все многообразие взаимодействующих при этом интересов. Во-первых, это региональные интересы соседствующих территорий, связанные с обеспечением сбалансированного комплексного развития всего трансграничного региона в целом и его активного участия в межрегиональном взаимодействии при решении общих проблем. Во-вторых, интересы бизнес-структур, связанные с развитием и функционированием социальной и производственной инфраструктуры. В-третьих, интересы предприятий и организаций всех форм собственности, которые практически формируют региональные рынки и осуществляют межрегиональные связи. Для приграничных регионов взаимодействие перечисленных интересов может проявляться в таких формах, как межфирменное взаимодействие в виде финансово-экономической интеграции, межрегиональное взаимодействие, сочетание и консолидация корпоративных и территориальных интересов.

Полная реализация интеграционного потенциала государств в рамках Евразийского экономического союза позволит обеспечить условия для формирования согласованной промышленной, транспортной, энергетической и аграрной политики, углубления производственной кооперации, включая возможное создание совместных транснациональных корпораций; а также

дальнейшего развития межрегионального и приграничного сотрудничества, формирования эффективных структур межрегионального взаимодействия.

Библиографический список

1. Назарбаев Н.А. Евразийский экономический союз: теория или реальность//Известия. 19.03.2009.
2. Осадчая О. П., Ремизов Д. В. Современные подходы к организации внешнеэкономических отношений в форме приграничного сотрудничества. Известия АлтГУ.-2013. - № 2/1 (78). – С. 266-269.
3. Осадчая О. П., Ремизов Д. В. Основные формы организации приграничного сотрудничества. Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 155 с.
4. Осадчая О. П. Особенности формирования инвестиционной привлекательности //Экономика устойчивого развития. - 2012. - №11. – С. 243-249.
5. Соглашение между Администрацией Алтайского края РФ и Восточно-Казахстанским областным акиматом РК о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве [Электронный ресурс]/ Официальный сайт акимата Восточно-Казахстанской области. - 2010// http://www.akimvko.gov.kz/ru/forum_01.htm, Режим доступа: свободный.

УДК 339.18:656

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Л.В. Кузьмина

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Статья подготовлена в рамках выполнения грантового научного исследования МОН РК 2013-2015 гг. «Региональные аспекты интеграции цепей поставок в перспективных условиях Единого транспортного пространства».

В статье раскрываются основные понятия в области сервисной деятельности и конкурентоспособности предприятий, в том числе и в транспортной сфере; отражены виды конкуренции на транспортном рынке, факторы и условия конкурентоспособности транспортных услуг, механизм управления конкурентоспособностью в сегментах транспортного рынка, а также принципы и направления повышения уровня конкурентоспособности транспортных предприятий.

Услуги составляют значительную часть экономики большинства стран. К ним относят все виды полезной деятельности, не создающей материальных ценностей, т. е. главным критерием отнесения той или иной деятельности к сфере услуг служит неосязаемый, невидимый характер производимого в данной сфере продукта. Уже в XX веке сервис превратился в крупномасштабную сферу человеческой активности. Сейчас более 70% населения, занятого в экономике промышленно развитых стран, работают в сфере услуг.

К сфере услуг, или сервисной деятельности, принято относить ряд крупных секторов экономики: торговлю, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрию развлечений и спорта, а также сферы науки, образования и управления (хотя деятельность в трех последних сферах не сводится только к оказанию услуг). Более подробная классификация включает в сервисную деятельность бытовые услуги, услуги грузового и пассажирского транспорта, связи, жилищно-коммунальные услуги, услуги системы образования, культуры, туристско-экскурсионные услуги, услуги физической культуры и спорта, медицинские, санаторно-оздоровительные услуги, правовые.

Для того, чтобы раскрыть тему, необходимо ознакомиться с основными определениями в этой сфере. Сервис - это особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями [1]. Услуга - результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя [2].

Конкурентоспособность предприятия является более сложным и обобщающим понятием по сравнению с понятием «конкурентоспособности товара». Конкурентоспособность предприятия - интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода. Это система элементов, каждый из которых предназначен для отражения числовой (например, балльной) оценки определенного вида потенциала. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами, а именно: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых, имиджевых и т.п. [3]

Конкурентоспособность предприятия сферы услуг – это совокупность относительных характеристик предприятия, определяющих его реальную и потенциальную способность вести конкурентную борьбу на основе использования стратегии обеспечения конкурентоспособности для достижения поставленных целей, проявляющихся в повышении эффективности деятельности и росте стоимости предприятия [4, с. 165].

Конкурентоспособность предприятий сферы услуг определяется уровнем организационной и государственной поддержки, зависит от возможностей экономики в целом и эффективного использования ряда условий как причин конкурентоспособности, среди которых Лифиц И.М. [5], Зайнашева З.Г. [6] и др. выделяют длительность нахождения на рынке, количество посредников, рыночную новизну и актуальность производства услуг, обеспеченность сферы услуг факторными ресурсами и т.д.

По мнению Зайнчуковской О.А., к наиболее актуальным для предприятий сферы услуг, обеспечивающих ее конкурентоспособность, относятся следующие условия:

- 1) Обеспечение сферы услуг факторными ресурсами конкурентоспособности и эффективность их использования с учётом влияния внешней среды;

2) Наличие взаимосвязанных и взаимодополняющих отраслей и инфраструктуры, ведущее к новым комбинациям ресурсов;

3) Кредитно-финансовая и инвестиционная политика (% за кредиты, направленность инвестиций на проекты по выпуску и предоставлению конкурентоспособных товаров и услуг), сбалансированная протекционистская политика на локальном уровне (налоговые льготы, условия пользования земельными ресурсами), а также другие формы стимулирования повышения качества и конкурентоспособности предприятий сферы услуг (учреждение премий и проведение ежегодных конкурсов на соискание этих премий, организация системы подготовки кадров, специалистов высокой квалификации с получением международных сертификатов) [7].

Современные специалисты выделяют следующие уровни конкурентоспособности:

- Макроуровень - на нем определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы;

- Мезоуровень - на нем формируются перспективы развития отрасли или корпорации, охватывающие группу предприятий;

- Микроуровень - здесь конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цены и качества товара. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и от персонала предприятия, его способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества [8].

Транспортное производство - фундамент рыночной экономики. В этом значении оно выступает как объект рыночных отношений, от эффективной деятельности которого зависит нормальное функционирование и развитие всех обслуживаемых транспортом отраслей экономики, предприятий, их объединений и комплексов.

Транспортное производство выступает и в роли субъекта регулируемых рыночных отношений, особенно при формировании спроса на перевозки и распределении их между взаимодействующими видами транспорта, при установлении взаимовыгодных хозяйственно-правовых отношений между транспортом и грузовладельцами, транспортом и пассажирами.

Конкуренция на транспорте - это соперничество транспортных предприятий за лучшие методы хозяйствования, т.е. за наиболее выгодные условия осуществления перевозок, освоение новых рынков и получение максимальной выгоды. Кроме того, конкуренция на транспорте - это борьба за грузовладельцев и пассажиров, за получение максимально полезного эффекта на основе применения современных, более эффективных технологий, повышения качества перевозок, их надежности и скорости перемещения грузов и пассажиров. В соответствии с результатами действия конкуренции, при использовании так называемых базовых конкурентных преимуществ и, как следствие, с размерами получаемой прибыли на вложенный капитал между различными видами транспорта перераспределяются и ресурсы, а это значит, что между ними есть элементы и межотраслевой конкуренции [9].

На транспортном рынке можно выделить следующие виды конкуренции:

- Межотраслевая конкуренция - между различными видами транспорта;
- Внутриотраслевая конкуренция - между различными участниками перевозочного процесса (компаниями-операторами, перевозчиками и т.п.);
- Конкуренция продукции - когда продукт, перевозимый по железной дороге, например, уголь для электростанции, заменяется другим видом топлива - газом, мазутом, доставляемым иным видом транспорта (это возможно в долгосрочной перспективе, так как требуется изменение технологии перевозки и технической оснащённости объектов);
- Географическая конкуренция - когда груз может быть доставлен по другому маршруту [10, с. 136].

Конкурентоспособность транспортного предприятия - способность удовлетворять платежеспособный спрос клиентов в перевозках определенного объема и качества, что позволяет занять ведущее место на рынке транспортных услуг и получить максимально полезный эффект [10, с. 157].

Факторы конкурентоспособности - это качественные и (или) количественные характеристики продукции, служащие основанием для оценки ее конкурентоспособности.

Основными факторами конкурентоспособности транспортных услуг являются доступность, регулярность, качество перевозок и транспортного обслуживания, безопасность, время доставки, экологичность, согласованность, сохранность [11].

Следует отметить, что возможность транспортного предприятия конкурировать на рынке транспортных услуг в основном зависит от конкурентоспособности перевозок и совокупности экономических методов его производственно-финансовой деятельности, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Возможности повышения конкурентоспособности транспортного предприятия непосредственно связаны с функциями его внутрифирменного управления (рисунок 1).

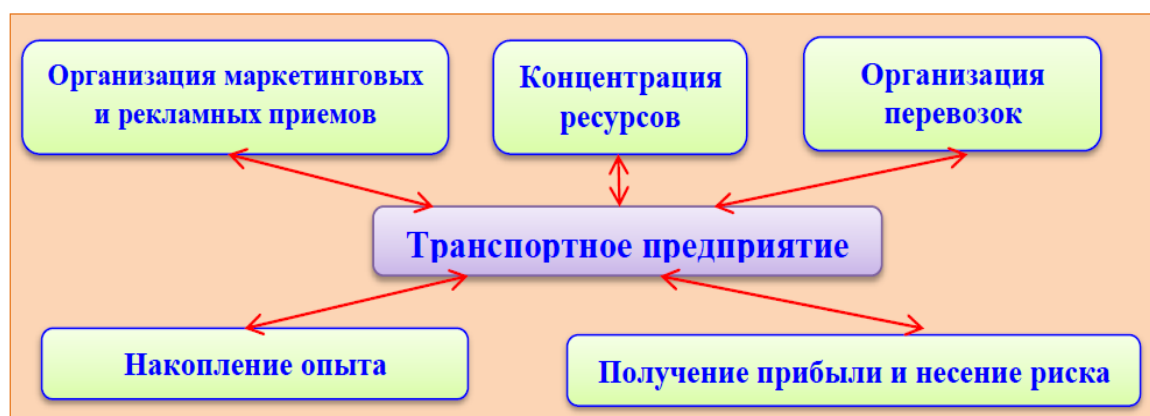


Рис. 1. Основные функции транспортного предприятия

Перевозка грузов является основным видом услуг. В качестве дополнительных услуг транспортных организаций можно выделить следующие:

- Погрузочно-разгрузочные услуги;

- Услуги по хранению грузов;
- Услуги по подготовке грузов к перевозке;
- Предоставление подвижного состава в аренду;
- Транспортно-экспедиционные услуги;
- Другие дополнительные услуги (информационные, логистический сервис, услуги страхования и др.).

В современных условиях одним из основных элементов эффективной конкурентной борьбы является именно предоставление грузовладельцу ряда дополнительных услуг. Оптимальное сочетание стоимости и качества данных услуг у каждого транспортного предприятия способствует повышению его конкурентного статуса.

Механизм управления конкурентоспособностью в сегментах транспортного рынка включает в себя несколько этапов.

1) Информационный мониторинг функционирования всех конкурирующих субъектов в сегменте;

2) Планирование, выделение целей и приоритетов развития субъекта в данном сегменте, направленные на повышение эффективности транспортного производства;

3) Оценка существующего уровня конкурентоспособности в данном сегменте: собственного и конкурентов. Производится оценка уровня совокупных затрат транспортной организации или грузовладельца (пассажира) в зависимости от поставленных целей, оценка качества транспортного обслуживания, эксплуатационной работы, экономико-технологического потенциала, в том числе уровень пропускной и провозной способности. Также важно оценить степень финансовой устойчивости транспортной организации, осуществляющей свою деятельность в сегменте, что является одним из главных критериев определения конкурентоспособности субъекта;

4) Выделение конкурентных преимуществ. В сегменте транспортного рынка, в первую очередь, необходимо оценить степень конкуренции для определения методов ведения конкурентной борьбы, а также выделить качественные характеристики (например, сохранность, сроки доставки), варьирование которыми позволит повысить конкурентоспособность;

5) Выявление ценовых преимуществ связано со снижением тарифов и себестоимости перевозки, в том числе стоимости дополнительных услуг.

6) Применение инструментов управления конкурентоспособностью (тарифной и инновационной политики, методов изменения интегрального качества, оптимизации финансово-экономического механизма);

7) Учет, контроль и последующее регулирование (координация, синхронизация) транспортной деятельности в сегменте. Неудовлетворительный результат возвращает процесс управления к четвертому этапу. Положительный результат заканчивает цикл вышеуказанных действий [9].

Для обеспечения эффективного функционирования предприятий транспортной сферы необходимо постоянно повышать свой уровень конкурентоспособности. В связи с этим целесообразно выделить следующие организационные

меры, направленные на повышение уровня конкурентоспособности транспортных предприятий:

- Сегментация рынка транспортных услуг с последующим выбором методов и инструментов управления конкурентоспособностью транспортной продукции;

- Анализ преимуществ и недостатков перевозок-аналогов, представляемых конкурентными видами транспорта, и соответствующее использование этих результатов для повышения конкурентоспособности транспортной продукции;

- Обеспечение технико-экономических и качественных показателей, создающих приоритетность продукции предприятия на рынке транспортных услуг;

- Изменение качества эксплуатационной работы и транспортного обслуживания с учетом требований потребителей (грузовладельцев, пассажиров);

- Использование гибкой тарифной политики, включая меры, применяемые конкурентами (скидка с тарифа, снижение ставки сборов, увеличение объема гарантий при обеспечении экономической устойчивости самого предприятия);

- Дифференциация продукции транспорта, обеспечивающая относительно устойчивое предпочтение потребителей. Значение ценовой конкуренции в таких условиях снижается, поскольку пользователи транспортных услуг руководствуются сложившимися предпочтениями в отношении качества обслуживания, особенностей эксплуатации, репутации транспортной организации;

- Совершенствование маркетинговой политики транспортной организации, осуществление активной рекламной деятельности;

- Воздействие непосредственно на грузоотправителя путем заключения обязательных для исполнения контрактов на перевозку грузов, предоставления дополнительных льгот постоянным клиентам [9].

Разработка мероприятий в рамках обеспечения конкурентоспособности транспортных предприятий должна осуществляться на основе принципов: системности, функциональной направленности, учета специфики деятельности, адекватности, достаточности, оптимальности, экономичности, прогрессивности, информационного обеспечения, использования современных технологий и инструментов, комплексной оценки факторов [12].

В общем виде политика обеспечения конкурентоспособности предприятий транспортной сферы, как линия поведения, которой должен придерживаться хозяйствующий субъект сферы услуг в определенных экономических ситуациях при одновременном достижении своих собственных локальных целей, должна проводиться в соответствии с требованиями социально-экономического развития при соблюдении норм общечеловеческой морали и культуры, а также требованиями экологической безопасности, эргономики и эстетики.

Библиографический список

1. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма: конспект лекций. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2012. - 74 с.
2. Кусков А.С. Гостиничное дело. – М.: Дашков и Ко, 2008. - 340 с.

3. Конкурентоспособность предприятия (2014) [Электронный ресурс]. Энциклопедия экономиста. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html> (дата обращения : 28.03.2015)
4. Наумова О.Н. Основы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Вектор науки ТГУ. – 2012. - № 1 (19). – С. 164 – 166.
5. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 2009. - 464 с.
6. Зайнашева З.Г. Основы обеспечения конкурентоспособности системы сервиса. М.: Моск. межд. высш. шк. бизнеса «МИРБИС». – М.: Маркетинг, 2003. – 302 с.
7. Зайнчуковской О.А. Конкурентоспособность предприятий сферы услуг на современном этапе // Вестник СевНТУ. – 2010. - № 109. - С. 43 – 48.
8. Метелев И.С. (2011). Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки [Электронный ресурс]. Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3467> (дата обращения : 02.04.2015)
9. Конкурентоспособности в сфере транспорта (2014) [Электронный ресурс]. Студопедия. Режим доступа: <http://studopedia.org/4-15314.html> (дата обращения : 04.04.2015)
10. Терёшина Н.П., Галабурда В.Г., Трихунков М.Ф. и др. Экономика железнодорожного транспорта: Учеб. для вузов ж.-д. транспорта. - М.: УМЦ ЖДТ, 2006. – 801 с.
11. Спиридонова Е.И. Рыночные инструменты обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы транспортных услуг: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. / Самарский гос. тех. ун-т. – Самара, 2010. – 197 с.
12. Чаплина А.Н. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике [Электронный ресурс]. Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3097> (дата обращения : 09.04.2015)

УДК 338.45

ФОРМИРОВАНИЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)⁶

Л.И. Лугачева

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
г. Новосибирск*

⁶ Материал подготовлен на основе результатов работы по Приоритетному направлению Научных исследований IX.87. «Разработка стратегии трансформации социально-экономического пространства и территориального развития России», Проект IX.87.1.3. «Экономическая защищённость субъектов Федерации: оценка, влияние на экономическую безопасность России».

Одной из ключевых проблем современной региональной экономики является проблема повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Этот предполагает синхронизацию изменений на рынке труда, гармонизированную с ускорением структурных сдвигов в экономике, стимулированием процессов создания новых эффективных рабочих мест и перераспределения рабочей силы из неэффективных производств на новые конкурентоспособные предприятия с высокопроизводительными технологиями.

Рынок труда является основным элементом социальной структуры общества по отношению, к которому большинство социальных процессов являются производными. Фактором, влияющим одновременно и на тенденции в занятости, и на человеческое развитие, является системное преобразование производственных и социальных отношений. Накопление человеческого капитала требует систематической работы по сохранению квалифицированного трудового потенциала и создания благоприятных условий для трудовой миграции.

Возрастающая конкуренция на рынке труда оказывает существенное влияние на формирование спроса на человеческий капитал, новые профессиональные компетенции. На фоне высокого образовательного уровня населения и его достаточно высоких качественных характеристик наблюдается несоответствие структуры подготовки кадров потребностям региональных рынков труда.

Проблемы закрепления высококвалифицированных кадров предполагают сокращение дифференциации в уровне оплаты труда. Решение задачи повышения благосостояния возможно только при комплексном использовании институциональных, экономических и социальных механизмов с четким выделением спектра приоритетных направлений в сфере занятости, оплаты труда и социальной поддержки. При этом необходимо перейти от приоритетности мер по борьбе с бедностью к механизмам формирования и расширения среднего класса. Механизмы реализации политики повышения благосостояния тесно связаны с сохранением темпов роста трудовых доходов населения и расширением рынка качественных товаров и услуг, ростом занятости в секторах экономики, обеспечивающих высокий уровень заработной платы, созданием новых рабочих мест в сфере высокотехнологичной и постиндустриальной экономики.

Активная роль государства предполагает тщательный выбор стратегии развития рынка труда. Политика в области занятости должна органически сочетать, с одной стороны, активное создание новых рабочих мест с учетом межрегиональных и межотраслевых взаимодействий в процессе создания добавленной стоимости, а с другой стороны, обеспечивать социальную защиту, особенно для наиболее уязвимых групп населения. Рынки могут работать без особого напряжения, но это недостаточно, чтобы повысить продуктивность деятельности небольших предприятий, или генерировать достаточный уровень занятости для молодых людей. Вакансии в основном создаются частным сектором, и государственное вмешательство оправдано, когда деятельность отдельных хозяйствующих субъектов не согласована с социальными целями, например, обостряются проблемы занятости женщин в экономике, населения в молодом возрасте или продуктивного использования труда мигрантов. В этих случаях государственная политика должна отказаться от ограничений или ком-

пенсировать ограничения, которые не позволяют отдельным лицам, фирмам сделать рациональный выбор. В большинстве случаев политика создания новых высокопродуктивных рабочих мест лежит за пределами внутреннего/локального рынка труда и должна учитывать возможности межрегиональной и международной координации.

Технологический прогресс, во-первых, приводит к реструктуризации занятости за счет сокращения численности относительно низкоквалифицированных работников при повышении спроса на квалифицированных работников, во-вторых, изменяет отношение капитальных затрат и затрат на рабочую силу и, в-третьих, изменяет роль и влияние институтов и программных мер, что, безусловно, сказывается на изменении среднего уровня заработной платы.

Российская экономика страдает от низкой производительности труда. Согласно данным ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), производительность труда в России составляет 24 доллара на человека в час, то есть 39 % от уровня США – это предпоследнее место среди всех стран-участниц. В компаниях из списка лидеров отечественного бизнеса «Эксперт-400» на одного работника в среднем приходится 183 тыс. долларов годовой выручки. Это в 3,4 раза ниже, чем в крупнейших компаниях Японии, почти втрое меньше показателей Западной Европы и США и в 1,7 раза меньше, чем у ведущих корпораций из стран – партнеров России по БРИКС. Резервов для повышения производительности труда несколько: внедрение передовых технологий, повышение эффективности организации производства и квалификации работников. Важность проблемы производительности труда осознана и продекларирована на высшем уровне. Так, в частности, в указах В. Путина указано на необходимость создания в стране к 2018 г. 25 млн. новых высокопроизводительных рабочих мест.

В НСО в период восстановительного роста успешно стала реализовываться программа по созданию высокопроизводительных рабочих мест. Основной инструмент господдержки — административное сопровождение проектов модернизации. В 2011-2013 г. в НСО наблюдался рост потребности в рабочей силе и увеличение числа вакансий, заявленных в органы государственной службы занятости. В 2013 г. в регионе была успешно завершена реализация мероприятий ведомственной целевой программы «Содействие занятости населения Новосибирской области на 2011-2013 гг.».

Мероприятия программы были направлены на решение следующих задач:

- создание условий для обеспечения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;
- снижение дифференциации локальных рынков труда;
- обеспечение социальной поддержки безработных граждан;
- обеспечение прав граждан на получение государственных услуг в области содействия занятости населения, повышение доступности государственных услуг в области содействия занятости населения.

За три года реализации Программы государственную услугу по информированию населения и работодателей о ситуации на рынке труда и комплексе государственных услуг в области содействия занятости населения получили бо-

лее 800 тыс. граждан и работодателей. Около половины из них получили государственную услугу по содействию в поиске работы и подбору необходимых работников. Реализация мероприятий Программы позволила сохранить позитивные тенденции на рынке труда НСО и обеспечить следующие положительные результаты.

Согласно рейтинговому агентству «Эксперт», в 2012 г. НСО занимала 28 место среди регионов России по созданию высокопроизводительных рабочих мест (34,9 тыс. рабочих мест).

Ежегодно увеличивалось число вакансий, заявленных работодателями в центры занятости: за 2011 г. было заявлено 167 тыс. вакансий, 2012 г. – 170 тыс., 2013 г. – почти 173 тыс. На начало 2011 г. коэффициент напряженности составлял 1,2 человека на одну заявленную вакансию, в конце 2013 г. – 0,7.

НСО вошла в шестерку российских территорий, где в плановом порядке полностью выполняются указы Президента РФ от 7 мая 2012 г. В частности, в 2013 г. было организовано 46,8 тыс. высокопроизводительных рабочих мест, что составляет 29,9 % от всего количества рабочих мест в области. По нормативам федерального центра, высокопроизводительные рабочие места должны составлять 30%.

В течение 2011 – 2013 гг. по уровню общей безработицы НСО занимала на одну из лидирующих позиций среди регионов Сибирского федерального округа. По итогам 2013 г. он составил 5,9 % (среднее значение по СФО – 7,2 %, по РФ – 5,5 %). Для сравнения на начало реализации Программы (по итогам 2010 года уровень общей безработицы составлял 7,1 %).

Однако на региональном рынке труда продолжалось значительное несоответствие профессионально-квалификационной структуры спроса и предложения рабочей силы. Так, по данным Новосибирскстата, заявленная потребность предприятий Новосибирской области в 2013 г. в работниках выглядела следующим образом:

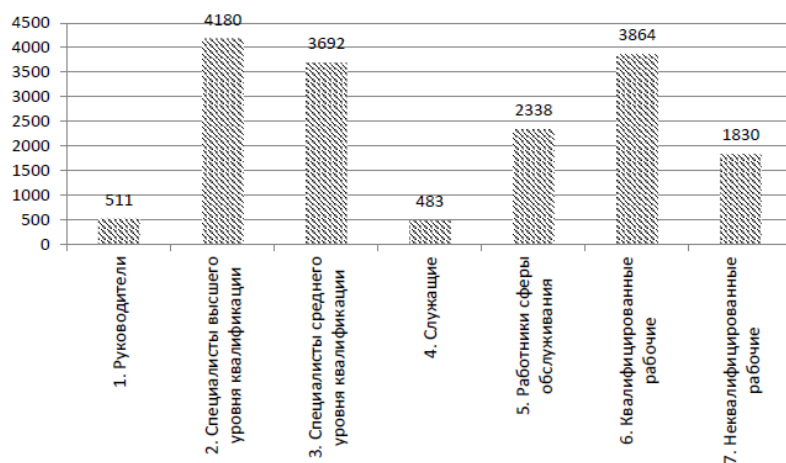


Рис. 1. Потребность предприятий Новосибирской области в работниках (чел)

В контексте взаимодействия рынка труда с рынком образовательных услуг данные о потребности предприятий Новосибирской области в 2013 г. представлены на рис.2.



Рис. 2. Потребность предприятий Новосибирской области в работниках по объединенным категориям (чел.)

[составлено автором на основании данных Новосибирскстата]

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок труда предъявляет спрос на работников низшей категории в большей степени, чем на работников с высшим и среднеспециальным образованием.

С другой стороны, по данным Новосибирскстата, в 2013 г. высшие учебные заведения выпустили 29,3 тыс. специалистов, а средние специальные учебные заведения – 8,1 тыс. специалистов. Очевидно, что потребность рынка труда в специалистах высшей и средней квалификации в разы меньше, чем предоставляет рынок образовательных услуг:



Рис. 3. Спрос и предложение специалистов высшей и средней квалификации (тыс.чел.)

Если рассматривать складывающуюся ситуацию с точки зрения статистики, предложение специалистов с высшим образованием более чем в 6 раз превышает спрос на них, т.е. при выходе из учебного заведения теоретически могут устроиться на работу только 16% выпускников. Несколько лучше ситуация на рынке труда специалистов со средним специальным образованием – спрос на них лишь в 2,2 раза меньше, чем предложение (46 % выпускников могут найти работу).

В 2013 г. был реализован проект «Успешный старт» в целях популяризации учреждений начального профессионального образования и укрепления партнерских отношений с работодателями. Лучшие выпускники подведомст-

венных министерству учреждений профессионального образования были трудоустроены на крупные предприятия и организации города: авиационный завод им. В.П. Чкалова, завод имени Коминтерна, электровакуумный завод, ЗАО «Управление автомобильным транспортом НЗХК», Новосибирский почтамт, «Горводоканал», «Синар». Три месяца дополнительно к заработной плате ребята получали поддержку в размере по 6 тыс. руб. из средств областного бюджета ежемесячно. За это время они смогли адаптироваться на первом рабочем месте, получить необходимые профессиональные навыки и остаться работать в большинстве организаций и предприятий.

Хотя положение дел на рынке труда несколько улучшилось в результате реализации вышеназванных программ, однако по-прежнему остаются нерешенные проблемы, такие как несоответствие профессионально-квалификационной структуры вакансий структуре граждан, ищущих работу. Решение подобных проблем важно для сохранения положительных тенденций на рынке труда НСО.

В условиях макроэкономической ситуации в плане эмбарго и переориентации на отечественных производителей, создание высокопроизводительных рабочих мест должно быть активизировано на импортозамещающих производствах. Это даст толчок всей экономике НСО. И именно эти (импортозамещающие) производства в настоящий момент нуждаются в наиболее оснащенной и технически подготовленной рабочей силе.

В НСО количество рабочих мест превышает спрос. По данным Министерства труда Новосибирской области, в первом квартале 2015 г. количество предлагаемых рабочих мест в регионе на 9 тысяч превышает число желающих трудоустроиться. С начала 2015 г. в центры занятости за помощью в поиске работы обратились почти 16 тысяч жителей региона, в то время как работодатели предлагали 24,7 тысяч свободных рабочих мест. Уровень официальной безработицы на 1 марта 2015 г. составил 1,2% – это лучший показатель по Сибирскому федеральному округу. Уровень официальной безработицы на 1 марта всего на 0,1% превысил значение показателя в 2014 г. На 1 марта 2015 г. в банке вакансий находилось 25837 сводных рабочих мест, из них 16 % – с заработной платой выше среднего регионального уровня – 27 267 руб. Сохраняется стабильный спрос на квалифицированных рабочих. Доля вакансий по рабочим профессиям в январе-феврале 2015 г. составила 67,5%.

По мнению аналитиков, также прогнозируется виток спроса на наукоемкие технологии и связанные с ними профессии, создание новых высокопродуктивных рабочих мест. Создание высокопроизводительных рабочих мест в новых экономических условиях должно быть активизировано на инновационных и импортозамещающих производствах. Наиболее богатым на высокопродуктивные, инновационные рабочие места в Новосибирской области является Новосибирский Технопарк. Согласно долгосрочной целевой программе «Создание и развитие в Новосибирском Академгородке технопарка в сфере высоких технологий на 2011-2014 гг.» на базе Новосибирского технопарка было создано 11,5 тыс. рабочих мест. На апрель 2015 г. новосибирский Академпарк занимал 2 место среди всех 12 технопарков России по количеству компаний-резидентов, ко-

личеству созданных рабочих мест и объему выручки резидентов. К 2016 г. на базе Новосибирского биотехнопарка планируется создание 940 новых инновационных рабочих мест. Спрос на грамотных специалистов, работников технологической сферы в 2015 г. превышает предложение. В связи с этим Администрацией НСО было предпринято решение задачи совершенствования и развития системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности. Для выполнения данной задачи были обозначены ключевые направления, а именно:

а) формирование перечня профессиональных и личностных компетенций для подготовки специалистов в инновационной деятельности и его реализация в образовательных учреждениях Новосибирской области;

б) разработка высшими учебными заведениями, научными школами и представителями инновационного бизнеса совместных образовательных программ по организации и развитию инновационного предпринимательства;

в) организация и поддержка стажировок обучающихся на инновационных предприятиях;

г) формирование целевого заказа предприятий экономики, социальной сферы на подготовку кадров в области инновационной деятельности;

д) формирование нового мышления, ориентированного на способность человека создавать новые знания на основе личного научного и творческого потенциала; повышение престижности и ценности получения знаний;

е) создание системы профессионального просвещения и профессиональной ориентации с целью реализации идеологии инновационного развития, формирования инновационной культуры.

Реализация этих направлений намечена в рамках новой утвержденной госпрограммы «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в НСО на 2015—2021 гг.». Согласно региональной программе, одной из важнейших целей должно стать создание новых высокотехнологичных производств и количество новых рабочих мест в высокотехнологичных компаниях: доля инновационных предприятий должно вырасти в 1,7 раза и составить 18 %, а число высокотехнологичных мест — в два раза.

В 2015 г. работодатели НСО получили возможность влиять на учебный процесс. Они договорились о переходе на новый уровень взаимодействия профессиональных учебных заведений и работодателей. Теперь представители промышленных предприятий будут оценивать профессиональную подготовку будущих рабочих кадров и специалистов в плане соответствия требованиям рынка. Соглашение было подписано Министерством труда, занятости и трудовых ресурсов НСО и Межрегиональной ассоциацией руководителей предприятий. К оценке уровня профподготовки будущих работников промышленных предприятий и специалистов среднего звена подключат независимых экспертов.

По мнению экспертов, это соглашение должно способствовать развитию общественно-профессиональной аккредитации профессиональных образовательных учреждений и созданию эффективной системы оценки учебного процесса и его результатов. Более тесное взаимодействие работодателей и учеб-

ных заведений поможет повысить качество образования, а также привлекательность образовательных программ и услуг. К настоящему времени многие машиностроительные предприятия сотрудничают с учебными учреждениями, формируют материально-техническую базу, программы подготовки специалистов. В сфере среднего профессионального образования усилия Правительства НСО сосредоточены на создании эффективной системы подготовки кадров, расширении сотрудничества с работодателями, повышении качества образовательного процесса, модернизации материальной и учебно-лабораторной базы. В 2014 г. 11 основных профессиональных образовательных программ уже прошли процедуру аккредитации и получили официальное признание бизнес-сообщества. Тесное взаимодействие учреждений профессионального образования с бизнес-структурами по вопросам подготовки рабочих и специалистов позволит во многом решить проблему трудоустройства выпускников.

Внедрение наукоемких и инновационных технологий, укрепление производственной базы региона, подготовка профессиональных кадров для промышленных предприятий - это три важнейших фактора «перезагрузки» промышленного сектора региона в рамках Программы реиндустриализации экономики региона, которая будет утверждена до конца 2015 г.

Библиографический список

1. Анализ рынка труда в Новосибирске - структурные сдвиги и большие ожидания [Электронный ресурс] // URL:<http://irkutskmedia.ru/news/incidents/02.12.2014/analiz-rynka-truda-v-novosibirske-strukturnye-sdvigi-i-bolshie-ozhidaniya.html>
2. Игарская Б. Реиндустриализация: начало. Зафиксировали. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/3592/>
3. Калинин А. Правительство РФ утвердило меры по совершенствованию среднего образования. [Электронный ресурс] URL:<http://www.rosbalt.ru/piter/2014/12/11/1347711.html>
4. Кичанов М. Индустриальный вектор. [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/siberia/2014/49/industrialnyij-vektor/>
5. Политика «Новосибирская область войдет в федеральную программу развития мобильной рабочей силы» Тайга.инфо. - 26.05.14 [Электронный ресурс] // URL: <http://tayga.info/news/2014/05/16/~116600>
6. Мальгавко А. Рабочие профессии с зарплатой в 60 тыс. руб. не привлекают новосибирцев [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/nsk/20140318/999992381.html>
7. «Новосибирская область отличилась в выполнении «майских указов» президента России» //Континет Сибирь Online. - 15.05.14 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ksonline.ru/news/-/id/16795/>
8. Об утверждении программы социально-экономического развития новосибирской области на 2011 - 2015 годы [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/online/>

9. «Создать в России 25 млн. новых рабочих мест к 2020 году вполне реально – Путин». Финмаркет. 14.06.13 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.finmarket.ru/news/3373485>

10. Чернышов С. Реинкарнация рабочего класса. Эксперт online – 26.01.15 [Электронный ресурс] // URL: <http://expert.ru/siberia/2015/05/reinkarnatsiya-rabochego-klassa/>

11. Фармперсонал. [Электронный ресурс] // URL: <http://pharmpersonal.ru/publs/novosti-anonsy/sobytiya-i-kommentarii/k-2016-godu-na-baze-novosibirskogo-biotekhnoparka-budet-sozdano-940-innovatsionnyx-rabochix-mest.html>

12. Указы Президента РФ Новосибирская область исполнила [Электронный ресурс] URL: <http://www.zsnso.ru/news/7358/>

ОЦЕНКА РЫНКА ТРУДА КАК БАЗИС ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ РУБЦОВСКОГО РАЙОНА

Н.А. Ляпкина, М.Г. Хорунжин, А.В. Жарикова
Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В статье проведен анализ занятости и безработицы в Рубцовском районе, позволяющий выявить основные проблемы на рынке труда, которые способствуют разработке эффективной кадровой политики.

Сегодняшний этап развития российской экономики характеризуется усиливающейся ролью человеческого фактора. Актуальность и нерешенность большинства проблем управления персоналом на современном этапе остается основной преградой развития рыночных отношений и повышения конкурентоспособности отдельных районов. Все более бесспорным становится то, что устойчивость развития отдельных территорий не возможна без разработки эффективной кадровой политики, ориентированной на снижение уровня безработицы [2].

Цель кадровой политики муниципальных районов состоит в обеспечении сбалансированности процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями и состоянием рынка труда. При этом в основу кадровой политики должен быть положен анализ состояния рынка труда, занятость и безработица [3]. С учетом вышеизложенного, мы считаем необходимым проанализировать данные процессы на примере Рубцовского района Алтайского края.

Численность населения Рубцовского района представлена в таблице 1.

Таблица 1

Численность населения Рубцовского района за 2009-2013 гг., чел.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение			
						2010-2009	2011-2010	2012-2011	2013-2012
Численность населения	26562	24563	24455	24463	24504	-1999	-108	8	41
Численность трудоспособного населения	16176	14910	14440	14016	13783	-1266	-470	-424	-233

Численность населения Рубцовского района с 2009 года по 2011 год сокращалась, а с 2012 года появилась тенденция к незначительному росту.

Показатели рождаемости и смертности населения Рубцовского района представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели рождаемости и смертности населения Рубцовского района

Показатель	2010	2011	2012	2013	Изменение		
					2011-2010	2012-2011	2013-2012
Число умерших, человек	363	375	350	320	12	-25	-30
Число родившихся (без учета мертворожденных), человек	360	331	371	355	-29	40	-16
Естественный прирост (убыль), человек	-3	-44	21	35	-41	65	14
Общий коэффициент рождаемости, промилле	14,7	13,5	15,2	14,5	-1,2	1,7	-0,7
Общий коэффициент смертности, промилле	14,8	15,3	14,3	13,1	0,5	-1	-1,2

В районе в 2011 году наблюдается увеличение числа родившихся и снижение числа умерших. В 2011 году в городе родился 331 ребенок. Число умерших в 2011 году – 375 человек. В 2011 году естественная убыль населения составила 44 человека. В 2012 году в районе увеличилось число родившихся и снизилось число умерших на 25 человек. В 2013 году число умерших сократилось за 30 человек и составило 320 человек, число родившихся также сократилось до 355 человек или 16 человек по сравнению с 2012 годом.

Трудовой потенциал района зависит не только от естественного движения населения, численности его трудоспособной и активной части, формирующейся на территории, но и от миграции населения.

Таблица 3

Показатели миграционного прироста (убыли) населения Рубцовского района

Показатель	2012	2013	Изменение
Число прибывших, человек	1436	1596	160
Число выбывших, человек	1406	1609	203
Миграционный прирост (убыль), человек	30	-13	-43

Число прибывших за анализируемый период в районе увеличилось на 160 человек, а число выбывших увеличилось на 203 человека, миграционная убыль составила 13 чел.

Для улучшения демографической ситуации разработаны и действуют целевые программы.

С начала действия «Программы Алтайского края по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, на 2009-2012 годы» на территорию вселения «Город Рубцовск и Рубцовский район» переехало 232 переселенца и 103 члена их семей.

Несмотря на предпринимаемые меры, видно, что состояние демографической обстановки в районе практически не улучшилось: естественный прирост отсутствует (хотя темпы его падения постоянно уменьшаются), наблюдается миграционная убыль. Для ее коренного изменения в положительную сторону необходимо принятие более действенных мер по решению наиболее важных социальных вопросов: по наращиванию денежных доходов населения, обеспечению их жильем, в первую очередь молодых семей. Также необходимо решать проблему обеспечения жильем приезжающих в район после окончания обучения учителей и врачей, что позволит улучшить ситуацию в сферах образования и здравоохранения района.

Структура совокупного спроса на рабочую силу может быть изучена на основе сегментирования по отраслевому признаку.

Среднесписочная численность работников организаций Рубцовского района приведена в таблице 4.

Таблица 4

Структура занятости по отраслям экономики Рубцовского района

Отрасль	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Раздел А Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1743	34,66	1294	25,34	1063	22,29	911	20,65	809	19,58	816	20,18
Раздел С Добыча полезных ископаемых	1435	28,53	1288	25,23	1323	27,75	1321	29,94	1295	31,34	1222	30,22
Раздел D Обрабатывающие производства	82	1,63	151	2,96	197	4,13	192	4,35	120	2,90	89	2,20
Раздел E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	241	4,79	238	4,66	251	5,26	194	4,40	171	4,14	145	3,59
Раздел F Строительство	0	0,00	347	6,80	307	6,44	171	3,88	88	2,13	117	2,89
Раздел G Опт. и розн. торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1	0,02	5	0,10	7	0,15	9	0,20	8	0,19	12	0,30
Раздел H Гостиницы и рестораны	27	0,54	32	0,63	29	0,61	43	0,97	49	1,19	46	1,14
Раздел I Транспорт и связь	340	6,76	336	6,58	322	6,75	354	8,02	361	8,74	340	8,41

Продолжение таблицы 4

Раздел J Финансовая деятельность	12	0,24	10	0,20	9	0,19	8	0,18	7	0,17	7	0,17
Раздел K Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	18	0,36	145	2,84	186	3,90	101	2,29	61	1,48	123	3,04
Раздел L Гос. управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	175	3,48	203	3,98	148	3,10	177	4,01	245	5,93	247	6,11
Раздел M Образование	814	16,19	798	15,63	731	15,33	721	16,34	710	17,18	677	16,74
Раздел N Здравоохранение и предоставление социальных услуг	102	2,03	86	1,68	85	1,78	85	1,93	79	1,91	78	1,93
Раздел O Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	39	0,78	173	3,39	110	2,31	126	2,86	131	3,17	126	3,12
Всего	5029	100	5106	100	4768	100	4412	100	4132	100	4044	100

Необходимо отметить, что, несмотря на снижение общей численности занятых в экономике Рубцовского района, в отдельных отраслях наблюдается ее рост в 2013 году по сравнению с 2008г. Если по состоянию на 2008г. в народном хозяйстве было занято 5029 человек, то на конец 2013г. данный показатель составил 4044 человек. Мы можем констатировать, что общая численность занятых в экономике Рубцовского района сократилась на 985 человек.

Если анализировать динамику занятости в разрезе отдельных отраслей, то мы можем увидеть значительный прирост численности в строительстве. В 2013г. среднесписочная численность работников предприятий данной отрасли возросла на 117 человек по сравнению с 2008г.

Также отмечается рост занятых в 2013г. по сравнению с 2008г. в таких отраслях, как:

- «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» - на 105 человек;
- «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» - на 87 человек;
- «Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование» - на 72 человека;
- «Гостиницы и рестораны» - на 19 человек;
- «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» - на 11 человек;
- «Обрабатывающие производства» - на 7 человек.

В то же время в ряде отраслей экономики Рубцовского района произошло снижение численности занятых в 2013 г. по сравнению с 2008 г. Наибольшее

снижение численности занятых зарегистрировано в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве. За исследуемый период (2008-2013гг.) численность уменьшилась на 927 чел. Так же значительное снижение занятых наблюдается в таких отраслях, как добыча полезных ископаемых; образование и производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В отрасли «Добыча полезных ископаемых» численность в 2013г. по сравнению с 2008 г. снизилась на 213 чел.; в образовании за аналогичный период наблюдается сокращение численности на 137 чел., а в отрасли «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» мы наблюдаем сокращение численности в 2013г. по сравнению с 2008г. на 97 чел. Незначительное сокращение численности наблюдается в отрасли «Финансовая деятельность» - на 5 человек.

Не изменилась численность занятых за исследуемый период в отрасли «Транспорт и связь».

Представим динамику занятых в экономике за 2011-2013гг. Рубцовского района на графике (рисунок 1) .

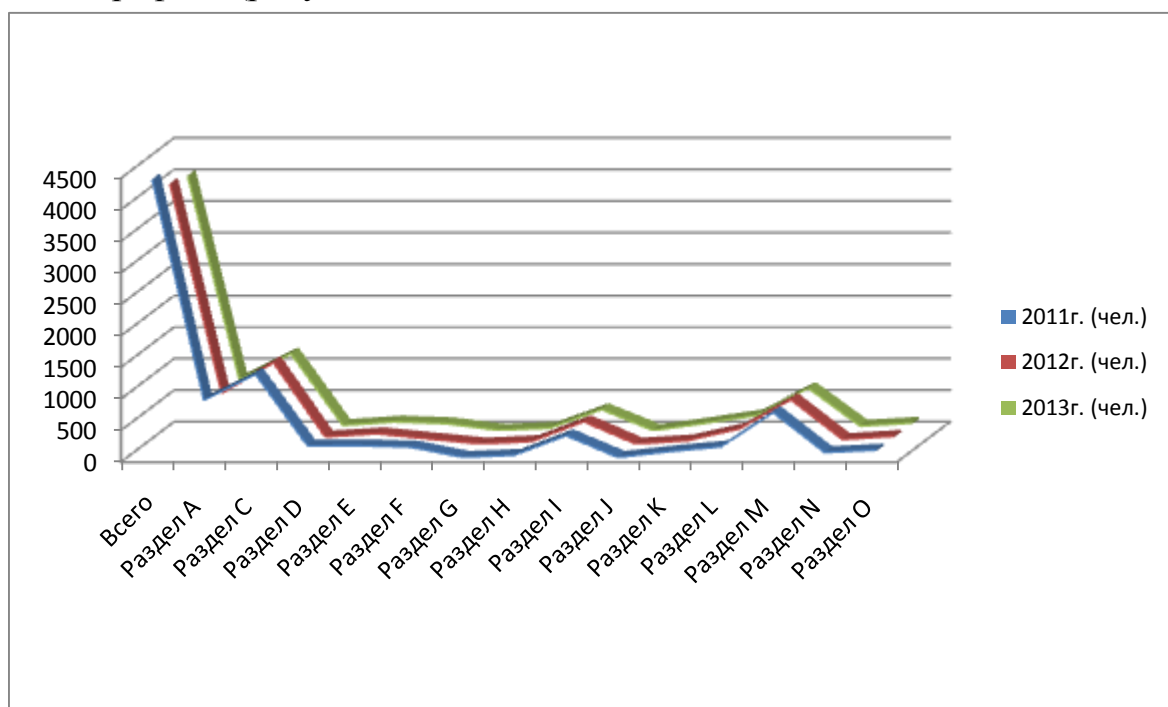


Рис. 1. Динамика численности занятых в экономике за 2011-2013гг. Рубцовского района

Если анализировать долю занятых в экономике по отраслям, то мы можем констатировать, что наибольшую долю по числу занятых в экономике занимает отрасль «Добыча полезных ископаемых» - 30,22% в 2013г. 20,8% в 2013г. приходилось на долю занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве. Также значительная доля занятых приходится на такую отрасль, как образование (16,74% от общего числа занятых в экономике в 2013г.)

В среднем удельный вес занятых от 6 до 8% приходится на такие отрасли, как транспорт и связь; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование.

В среднем удельный вес занятых от 3 до 4% приходится на такие отрасли, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды; операции с не-

движимым имуществом, аренда и предоставление услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; строительство.

На отрасли «Обрабатывающие производства»; «Гостиницы и рестораны»; «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» в среднем приходится от 2 до 3% от общего числа занятых в экономике Рубцовского района в 2013г.

Наименьшую долю в структуре занятых занимают такие сферы занятости, как оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; финансовая деятельность. На долю занятых в данной сфере приходится менее 1% от общего числа занятых в экономике Рубцовского района.

Таким образом, динамика численности работников по отраслям народного хозяйства показывает, что в структуре занятых происходят негативные перемены, сопровождающиеся снижением общей численности занятых в экономике Рубцовского района. Структуру занятости, сложившуюся к настоящему времени, нельзя считать оптимальной. Это видно хотя бы из того, что, в развитии отраслей материального производства не достигнута комплексность, которая бы обеспечивала не только экономическую выгоду и конкурентоспособность, но и более полную занятость.

Данные по уровню заработной платы по Рубцовскому району в отраслевом разрезе представлены в таблице 5.

Таблица 5

Среднемесячная заработная плата работников организаций Рубцовского района, руб.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Раздел А Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4840,4	6134	7278,9	8951	10575,4	11365,8
Раздел С Добыча полезных ископаемых	17919,9	19393,4	21343,5	24747,5	27282,6	30532,8
Раздел Д Обрабатывающие производства	3279,7	9068,3	9914,2	10119,3	12737,5	13570,9
Раздел Е Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13322,6	14277,2	16625,2	18014,5	20737,2	24431,1
Раздел Ф Строительство	0	9711,7	14496	14770,2	24330,2	29604,7
Раздел Г Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1716,7	5001,7	5007,1	6530,6	6449	13569,4
Раздел Н Гостиницы и рестораны	4056,5	6522,4	8600	8117,2	7826,4	8902,9
Раздел I Транспорт и связь	10910,9	11421,8	13302,3	15546,4	17465,7	21631,6
Раздел J Финансовая деятельность	23085,4	18412,5	20336,1	22539,6	23403,6	19135,7
Раздел К Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12549,5	13522,7	16024,2	20645	22566,5	15788,7
Раздел L Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	9439,7	11019,7	11697,6	11742,6	19660,4	21482,3
Раздел М Образование	6488,1	7522,7	7944,9	9459,3	11015,2	12423,9
Раздел N Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4720,4	6265,9	6322,5	7097,5	8037,6	9326,6
Раздел O Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5276,3	4463,9	5315,4	5964,2	6459,2	7544,7

Анализируя представленные таблицы, мы можем констатировать рост среднего уровня заработной платы по всем отраслям экономики Рубцовского района.

Показатели, характеризующие состояние рынка труда, являются базовыми при определении приоритетных направлений политики занятости. К ним, прежде всего, относятся показатели уровня и продолжительности безработицы, напряженности рынка труда.

Основой трудового потенциала региона является его экономически активное население, состоящее из занятых и безработных (таблица 6).

Таблица 6

Показатели безработицы в Рубцовском районе

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темпы прироста, %				
							2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Численность официально зарегистрированных безработных, человек	818	647	358	332	322	317	-20,9	-44,7	-7,3	-3,1	-1,6
Уровень официально регистрируемой безработицы, %	5,0	4,0	2,4	2,3	2,3	2,3	-20	-40	-4,2	0	0

Представим динамику численности официально зарегистрированных безработных и уровень официально регистрируемой безработицы в Рубцовском районе на графиках (рис. 2,3).



Рис.2. Динамика численности официально зарегистрированных безработных Рубцовского района



Рис. 3. Уровень официально регистрируемой безработицы в Рубцовском районе

Анализируя данные таблицы 6, мы можем сказать, что в 2009г. по сравнению с 2008г. численность официально зарегистрированных безработных снизилась на 171 чел. Далее, на протяжении всего анализируемого периода данный показатель так же снижался. Так, в 2010г. по сравнению с 2009г. численность официально зарегистрированных безработных снизилась на 289 чел. В 2011г. по сравнению с 2010г. данный показатель уменьшился на 26 чел. В 2012г. по сравнению с 2011г. численность официально зарегистрированных безработных снизилась на 10 чел. В 2013г. по сравнению с 2012г. данный показатель уменьшился на 5 чел.

Показатель «Уровень официально регистрируемой безработицы» также показал снижение в 2009г. по сравнению с 2008г. на 20,0%. В последующие периоды наблюдается его снижение:

- в 2010 г. по сравнению с 2009 г. – на 40,0%;
- в 2011 г. по сравнению с 2010 г. – на 4,2%;
- в 2012-2013 гг. значение показателя остается неизменным (2,3%).

Показатель напряженности рынка труда показывает, какое число зарегистрированных безработных претендует на одну заявленную работодателями в органы службы занятости вакансию. По данным мониторинга рабочей силы, напряженность на рынке труда Рубцовского района, начиная с 2009 г., снижается, и в 2012 г. данный показатель составлял 2,7 незанятых человек на одно вакантное место (таблица 7, рисунок 4)

Таблица 7

Напряженность на рынке труда

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Напряженность на рынке труда (численность незанятых человек на 1 вакантное место)	25,3	7,5	6,8	5,9	2,7

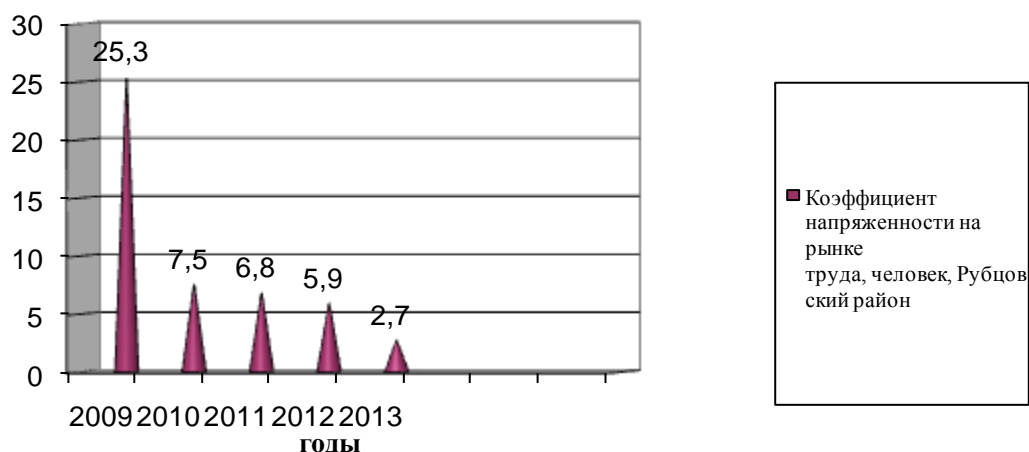


Рис.4. Напряженность на рынке труда Рубцовского района за период 2009 - 2013 гг.

Это обстоятельство, наряду со снижением общей безработицы, позволяет сделать вывод о формировании устойчивой тенденции к снижению напряженности рынка труда, конъюнктура которого по-прежнему является трудоизбыточной.

Особую значимость в регулировании рынка труда имеет разработка и реализация инвестиционных проектов Рубцовского района, способствующих увеличению числа рабочих мест [1]. Сведения о заявленной потребности в кадрах инвестиционных проектов, реализуемых Рубцовском районе до 2020 года, представлены в таблице 8.

Таблица 8

Сведения о заявленной потребности в кадрах инвестиционных проектов, реализуемых в Рубцовском районе

Наименование компании-инвестора	Муниципальное образование	Наименование профессии/специальности	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ОАО "Сибирь-Полиметаллы"	Рубцовский район	машинист автогрейдера	0	0	0	2	0	0	0
		машинист бульдозера	4	4	4	4	4	4	4
		машинист буровой установки	0	5	0	0	0	0	0
		наладчик КИПиА	4	0	2	0	2	2	2
		оператор очистных сооружений	0	0	0	0	0	0	0
		слесарь-электрик по ремонту электрооборудования автомобилей	0	0	0	0	0	0	0
		токарь	2	2	0	0	0	0	0
		электрослесарь дежурный и по ремонту оборудования	4	2	2	2	2	2	2
		электрослесарь подземный	5	5	2	2	2	2	2
Освоение Захаровского месторождения полиметаллических руд	Рубцовский район	горнорабочий	20	30	30	20	0	0	0

Исходя из данных таблицы 8, среди рабочих профессий более всего востребованы следующие: машинист автогрейдера, машинист бульдозера, машинист буровой установки, наладчик КИПиА, оператор очистных сооружений, слесарь-электрик по ремонту электрооборудования автомобилей, токарь, электрослесарь, горнорабочий, наладчик станков с ЧПУ, слесарь механо-сборочных работ, слесарь-ремонтник, электросварщик, фрезеровщик, дизайнер, менеджер по продажам.

Приоритетные направления социально-экономического развития Рубцовского района на долгосрочную перспективу нацелены на улучшение демографической ситуации:

- создание социально-экономических условий, благоприятных для рождения, содержания и воспитания детей;
- создание условий для самореализации молодежи, а также предоставления ей возможности для обеспечения семьи нормальными жилищными условиями;
- повышение материального благосостояния, уровня и качества жизни населения;
- решение проблем социально не защищенных граждан, сокращение численности нуждающихся в социальной поддержке;
- обеспечение полной занятости населения.

Итак, необходимо проводить формирование эффективной демографической политики, направленной на увеличение рождаемости, снижение смертности; поддержку материнства и детства; укрепление социального института семьи; обеспечение населения доступным и комфортным жильём; сокращение бедности и повышение доходов населения. Требуется осуществление органами самоуправления района совместно с Центром занятости населения, работодателями комплекса мер по обеспечению занятости трудоспособного населения, а также создание эффективных рабочих мест, в том числе дополнительных, повышение квалификации рабочих.

Проведенный анализ занятости и безработицы позволил выявить основные проблемы на рынке труда, что в дальнейшем будет способствовать разработке эффективной кадровой политики муниципального образования Рубцовский район.

Библиографический список

1. Инвестиционный паспорт муниципального образования город Рубцовск, сентябрь 2014 год [Электронный ресурс] URL: <http://rubadm.ru/ekonomika/2014/10/17/8642> (дата обращения: 10.11.2014).
2. Митченко С.И. Ляпкина Н.А. Анализ рынка труда (качественный аспект): Монография. – Барнаул, 2009. – 105с.
3. Хорунжин М.Г. Оценка ситуации на локальном рынке труда: проблемы и пути их решения (на примере города Рубцовска) / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рубцовск, 2007.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Д.Б. Мансуров, Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей РК

При изучении методов оценки инвестиций часто предполагается, что будущие доходы являются достоверными величинами. Однако на практике результаты инвестирования точно не известны заранее и зависят от многих факторов. Риск и доходность большинства подобных операций являются случайными величинами, на конкретные значения которых оказывает влияние множество факторов. Поэтому хозяйствующие субъекты на практике редко вкладывают все свои средства в какой-то один актив, проект или даже бизнес, они стремятся распределять свои вложения в некоторую совокупность различных активов или видов деятельности, надеясь компенсировать возможные убытки от одних операций более высокими доходами от других. При этом в процессе формирования и управления инвестициями такая совокупность активов рассматривается как единое целое, т. е. как самостоятельный объект - инвестиционный портфель.

Отрасль электроэнергетики за период перехода к рыночным отношениям претерпела существенные преобразования, тем самым положив основу качественному изменению рынка электроэнергии в стране. Изменения, происходящие в отрасли, должны были увеличить инвестиционную привлекательность электроэнергетических активов. Несмотря на то, что отрасль подвержена дополнительным рискам, компании электроэнергетики заслуживают серьезного и пристального внимания со стороны портфельных инвесторов. Однако необходимо выявлять своевременно дополнительные факторы роста стоимости компаний отрасли и, соответственно, увеличения ожидаемой доходности от вложений в акции этих компаний. Так, на наш взгляд, к факторам, определяющим интерес иностранных инвесторов к портфельным инвестициям в акции компаний электроэнергетики, относятся:

- сохранение относительно благополучной политэкономической конъюнктуры;
- проводимые в отрасли преобразования, которые увеличивают инвестиционные риски и, вместе с высокими страновыми рисками, ограничивают приток долгосрочных портфельных инвестиций;
- способы повышения ликвидности компаний, такие как повышение котировального уровня; привлечение маркет-мейкеров; выпуск депозитарных расписок; листинг на западных биржевых площадках.
- устаревающая инфраструктура энергетической отрасли.

Такой макроэкономический фактор, как политическая стабильность, влияет на приток иностранных инвестиционных ресурсов в компании энергетической отрасли. Если изменения в отрасли проводятся слишком часто и бессистемно, то основная часть иностранных портфельных инвестиций носит краткосрочный спекулятивный характер. Эти инвестиции ориентированы на

текущие показатели доходности, которые для ликвидных акций компаний электроэнергетической отрасли довольно низки и характеризуются высокой неопределенностью. В свою очередь поддержка необходимой ликвидности акций создаваемых субъектов отрасли обязательно повысит интерес портфельных инвесторов к инвестициям в электроэнергетику и будет служить индикатором капитализации генерирующих компаний по окончании реформирования.

В условиях кризиса прибыли у большинства компаний не показывают роста. Контроль над издержками слабый. Инвестиционные программы сетевых компаний находятся в процессе обсуждения и пересмотра в сторону понижения. В конечном итоге все это логично отражается в стоимости акций [1]. Кроме того и рыночный механизм, и действия правительства влияют на доходы энергокомпаний. Складывается ситуация, при которой прибыли энергокомпаний (в особенности наименее эффективных) растут очень медленно либо даже падают, а объемы инвестпрограмм растут, что приводит к существенному росту долговой нагрузки. Многим компаниям начинает требоваться дополнительный акционерный капитал. В результате большинство компаний имеют слабый финансовый профиль (как текущий, так и будущий) и мизерные дивиденды. Акции таких компаний не всегда могут быть интересны портфельным инвесторам. Однако в отрасли всегда есть свои компании-лидеры по эффективности. Именно на них управляющие могут делать ставку. Основная задача государства - улучшить условия инвестирования в отрасль.

В зависимости от направленности избранной инвестиционной политики и особенностей осуществления инвестиционной деятельности определяется система специфических целей, в качестве которых могут выступать: максимизация роста капитала; максимизация роста дохода; минимизация инвестиционных рисков; обеспечение требуемой ликвидности инвестиционного портфеля. Распределяя свои вложения по различным направлениям, инвестор может достичь более высокого уровня доходности своих вложений либо снизить степень их риска. Характерной особенностью портфеля является то, что риск портфеля может быть значительно меньше, чем отдельных инвестиционных инструментов, входящих в состав портфеля.

Традиционно выделяют несколько ключевых этапов инвестиционного процесса и управления инвестициями: определение инвестиционных целей и типа портфеля; определение стратегии управления портфелем; проведение анализа и формирование портфеля; оценка эффективности портфеля; ревизия портфеля.

На настоящем этапе развития электроэнергетики особое место отводится проблеме оценки эффективности инвестиционных проектов, имеющих общественную значимость, к числу которых относят проекты, связанные с обеспечением энергобезопасности страны и региона, экологические проекты, проекты, направленные на решение социальных проблем. Требуется разработка новых подходов к оценке рассматриваемых проектов, определение возможностей использования новых принципов и методов применительно к новым условиям хозяйствования в электроэнергетике.

При определении эффективности общественно значимых проектов в электроэнергетике необходим учет социальных, экологических, технологических, инновационных и иных факторов. Требуется определение эффективности инвестиционных проектов по совокупности критериев.

Казахстан имеет потенциал для развития всех видов энергетики. Несмотря на огромные запасы традиционных источников энергии и ресурсов атомной отрасли, мировые тенденции акцентируют внимание на развитие альтернативной энергетики. Например, когда говорят об использовании возобновляемых источников энергии, имеют в виду современные солнечные и ветровые электростанции. Хотя на самом деле к ним относится и такая старая отрасль, как гидроэнергетика. В Казахстане работают три крупные гидроэлектростанции – Бухтарминская, Усть-Каменогорская и Шульбинская. Кроме того, запущена Мойнакская ГЭС мощностью 300 мВт – первая и пока единственная станция такого масштаба, построенная за весь период независимости. Валовый гидропотенциал республики оценивается в 170 млрд. кВт/ч, из них экономически и технически возможный в реализации составляет – 62 млрд. кВт/ч, из них используется только 7,4 млрд. кВт/ч.

Республика занимает первое место в мире по количеству ветроэнергетических ресурсов на душу населения, их потенциал составляет от 0,929 до 1,82 млрд кВт/ч в год. Энергетический потенциал ветра в Казахстане оценивается экспертами в гигантскую цифру 1 трлн кВтч в год [2]. По плану к 2020 году в Казахстане будет введено в строй 13 ветровых энергостанций общей мощностью 793 МВт (рис 1).

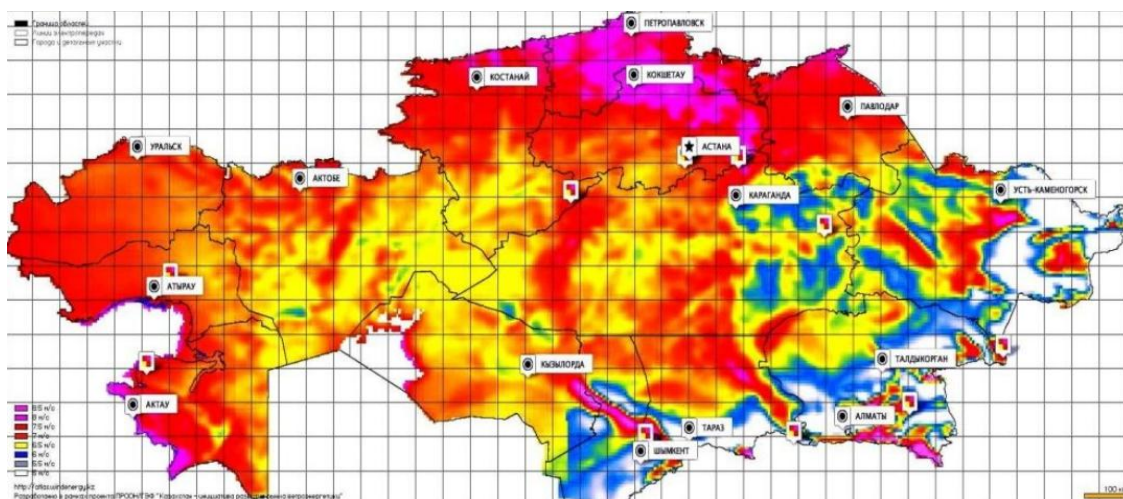


Рис.1. Ветровой атлас Казахстана

В солнечной энергетике к 2020 году планируется запустить всего 4 солнечных электростанции мощностью 77 МВт. Несмотря на расположение Казахстана в северных широтах, потенциал солнечной радиации значителен, количество солнечных часов в году – 2,2 – 3 тыс. Возможная выработка солнечной энергии оценивается в 2,5 млрд. кВт/ч в год (рис.2).

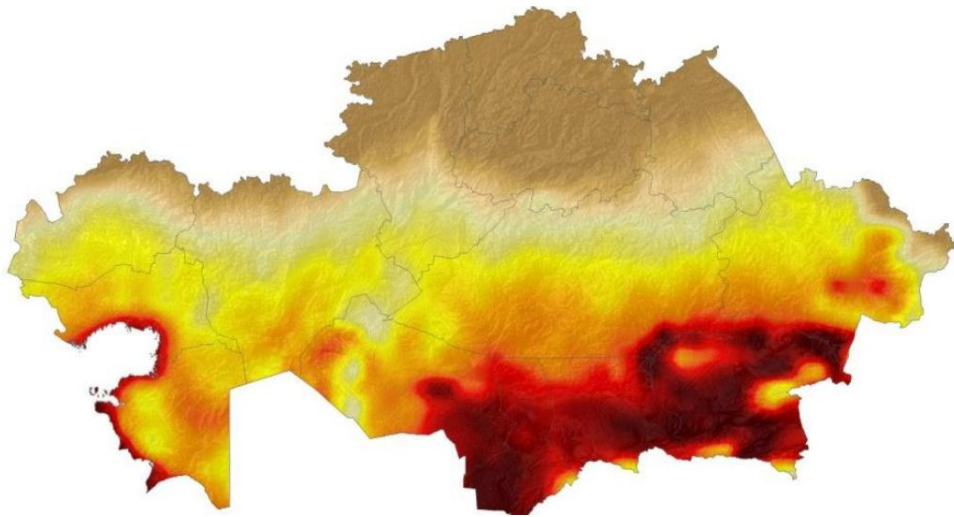


Рис. 2. Потенциал солнечной энергии Казахстана

Наличие ресурсов для развития альтернативной энергетики, а также ряд экономических и экологических причин подчеркивают необходимость развития отрасли в данном направлении. Во-первых, альтернативные источники энергии являются возобновляемыми. Несмотря на дороговизну себестоимости электроэнергии на данный момент, с развитием технологий и истощением недр, неизбежно ее удешевление в сравнении с традиционными видами энергетики. Вторая причина – это экологичность, что ввиду тенденции мирового глобального потепления становится все более важным аспектом любой промышленности. В-третьих, большая площадь страны и низкая плотность населения ($5,5 \text{ чел/км}^2$) является причиной снижения рентабельности отрасли при чрезмерной централизации электроснабжения. Так как энергоснабжение удаленных населенных пунктов не только связано с большими первоначальными затратами, но и ведут к значительным потерям энергии при ее транспортировке. В итоге низкие тарифы на электроэнергию не компенсируют затраты на снабжение небольших и удаленных населенных пунктов. В таких ситуациях гораздо выгоднее использовать альтернативные источники.

В начале 2013 года в Казахстане был принят план развития альтернативной и возобновляемой энергетики до 2020, согласно которому к назначенному сроку **3%** от всей энергетики Казахстана должно приходиться на возобновляемые источники энергии. Рассмотрим страны - лидеры по инвестициям в «зеленую» энергетику [3]. По данным BNEF (Bloomberg New Energy Finance), в мире 2014 год оказался рекордным: общая сумма инвестиции выросла на 16% и достигла \$310 млрд, из которых \$150 млрд были направлены на развитие солнечной энергетики и \$99 млрд – на ветровую.

Китайские инвестиции в «зеленую» энергетику достигли \$89,5 млрд (+32%). Десять лет назад Китай инвестировал в этот вид энергетики всего \$2,4 млрд – вдвое меньше, чем США. США сейчас идут в списке BNEF на втором месте, существенно отставая от КНР (размер инвестиций – \$51,8 млрд, +8%). Япония, которая столкнулась с острым энергодефицитом после катастрофы на АЭС «Фукусима», инвестировала \$41 млрд (+12%). В первой десятке

крупных инвесторов в возобновляемые виды энергии также находятся Германия с объемом инвестиций в размере \$15,3 млрд (+3%), Великобритания – \$15,2 млрд (+3%), Франция – \$7 млрд (+26%), Нидерланды – \$6,7 млрд (+232%), Канада – \$9 млрд (+26%), Бразилия – \$7,9 млрд (+88%) и Индия – \$7,9 млрд (+88%).

Развитие «зеленой» энергетики в Казахстане переживает стадию формирования. На первоначальном этапе остаются высокими тарифы на энергию, вырабатываемую альтернативными источниками. Так, тариф за один киловатт-час электроэнергии, вырабатываемый ветровыми установками, установлен в размере 22,68 тенге, для солнечных электростанций – 34,61 тенге, для малых гидроэлектростанций – 16,71 тенге, для биогазовых установок – 32,23 тенге. Это в разы больше тарифов на «традиционную» электроэнергию, стало быть, высоки и затраты, которые требуют окупаемости инвестиционных вложений. Во всем мире возобновляемые энергоисточники являются неотъемлемой частью природоохранных мероприятий. Производство энергии на данных источниках относительно дорого по сравнению с традиционными источниками. Поэтому необходимо ввести в законодательном порядке ряд мер, способствующих их развитию, это может быть освобождение компаний, занимающихся установкой подобных энергоисточников от таможенных пошлин на поставку оборудования; компаний, владеющих данными энергоисточниками, – от НДС по электроэнергии в качестве платы за чистый воздух [4].

Энергетическая стратегия Казахстана изменилась в пользу сохранения конвенциональных видов энергетики, которыми обладает страна: угля, нефти, газа, урана. Развитие нетрадиционной электроэнергетики приобрело необратимый характер. Причин этому несколько. Во-первых, осознание исчерпаемости традиционных природных ресурсов. Не менее значимо стремление многих регионов и стран, лишенных собственной топливной базы, к энергетической независимости. Существенную роль играют экологические факторы и активная моральная поддержка населения развитых стран, у которого сформировано позитивное отношение к экологически чистым видам энергии. Преимущество возобновляемых источников энергии состоит в том, что они экологически безопасны, неисчерпаемы, удельная стоимость мощности и энергии большинства из них с развитием соответствующих технологий приближается к традиционным источникам энергии.

Внедрение объектов нетрадиционной электроэнергетики требует значительных инвестиций и выдвигает проблему экономического обоснования использования их в качестве альтернативных источников энергии и при электроснабжении удаленных электропотребителей. Очевидна актуальность и недостаточная проработка этой проблемы. Появление новых методических подходов к вопросам оценки экономической эффективности в рыночных условиях и особенности электроэнергетических объектов требуют разработки методических рекомендаций по оценке экономической эффективности инвестиций в объекты нетрадиционной электроэнергетики.

Библиографический список

1. Бирг С.Т. Место акций российских электроэнергетических компаний в инвестиционных портфелях. <http://www.rcb.ru>
2. [Электронный ресурс] <http://energypartner.kz/>
3. [Электронный ресурс] <http://forbes.kz/p>
4. Программа развития электроэнергетики до 2030 года, утверждена ПП РК от 01.01.2001 года N 384, Алматы, 2001.

УДК 658.164

ДЕЛОВЫЕ ЖЕНЩИНЫ КАЗАХСТАНА - КАК НОВЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Д.М. Окасова, В.Н. Гранецкий

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

Согласно экспертным оценкам международной компании Ernst&Young, рынок женского предпринимательства является самым быстрорастущим в мире. По мнению специалистов, к 2028 году женщины будут контролировать порядка 75% расходов бизнеса. Казахстан не остается в стороне от общемировых тенденций. Согласно данным госагентства по статистике РК, в малом и среднем предпринимательстве общая доля бизнеса с участием женщин на данный момент составляет 40% [2].

Основные сегменты рынка, в которых задействованы женщины-предприниматели, это:

- розничная торговля;
- индустрия красоты;
- пищевая промышленность;
- легкая промышленность;
- образование.

Женщины-предприниматели в Европе достигли большого успеха благодаря продуманным маркетинговым стратегиям. Например:

1. Майя Итконен, учредитель компании PowerKiss, занимающейся технологией беспроводной зарядки телефонов (впоследствии приобретена компанией Powermat), и Тина Аспиала, которая придумала мобильное приложение-карту eat.fi для поиска ресторанов. Они стали известны в Финляндии благодаря своим технологическим инновациям. Новое поколение финских женщин-предпринимателей, вооруженных запасом технических знаний и творческими идеями, в данный момент занимает собственную нишу в игровой индустрии.

2. Рийтта Анналы, учредитель компании HawinaProductions, которая занимается созданием интерактивных игр для изучения английского языка. Аннала считает, что способность интегрировать социальные навыки с техническими программами помогает женщине-предпринимателю создавать содержательные, увлекательные и нескучные игры [3].

Для поддержки и развития женского предпринимательства в РК ФРП Даму совместно с банками второго уровня РК реализуют программу «Бизнес-леди». Программа реализуется по поручению Президента РК, данного на V-ом форуме женщин Казахстана 05.03.2009г. Целью Программы является стимулирование экономической активности женщин-предпринимателей посредством льготного кредитования проектов действующих и начинающих субъектов женского предпринимательства.

Льготные кредиты для поддержки женского предпринимательства по программе АО ФРК "Даму" выдаются субъектам малого предпринимательства прежде всего:

- 1) женщинам, осуществляющим предпринимательскую деятельность в форме ИП без образования юридического лица;
- 2) юридическим лицам, где выполняются следующие условия:
 - первый руководитель юридического лица – женщина;
 - доля участия женщин в уставном капитале – не менее 50%;
 - количество женщин-работников – не менее 30% от штата [4].

Для того, чтобы узнать степень участия финансовых институтов в развитии малого и среднего бизнеса в РК (а именно женского предпринимательства), было проведено исследование, которое включало в себя анализ БВУ (банков второго уровня) РК. На его основе были выявлены ключевые параметры для привлечения предпринимателей и предложена лояльная программа кредитования[5].

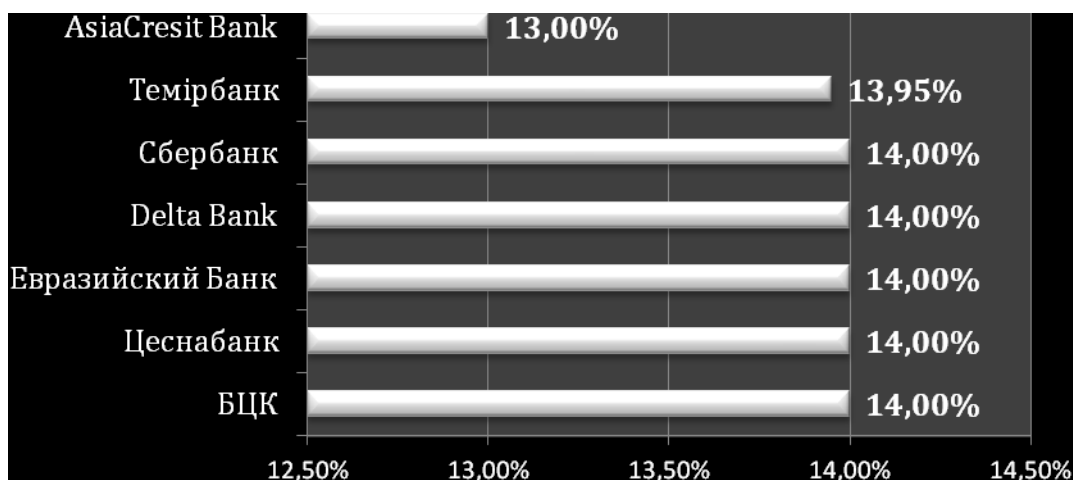


Рис. 1. Кредитование по программе АО ФРП «Даму» по поддержке женского предпринимательства

В ходе исследования было установлено, что в Восточном Казахстане проживает 745 тысяч женщин, это составляет 52,5 % населения. Женщины преобладают во многих сферах экономической деятельности, из них 84 % от общего числа трудятся в здравоохранении, 74 % – в сфере образования, 78% – в сфере бизнеса, 72%– в финансовой сфере, 32 % – сельские труженицы и около 65 % являются административными государственными служащими. В ВКО женщи-

ны являются председателями двух филиалов политических партий, возглавляют 13 женских и гендерных НПО и 39 этнокультурных объединений [6].

В Восточно-Казахстанской области имеются филиалы следующих банков, связанных с фондом развития предпринимательства «Даму»: Темірбанк, АТФ банк, Цеснабанк, БЦК, AsiaCreditbank, Евразийский банк, Сбербанк. В целом по области с начала реализации Программы 43 женщины получили микрокредиты на общую сумму 159,4 млн.тенге.

С точки зрения банковского маркетинга, внедрение данной программы кредитования в остальные банки второго уровня РК даст следующие преимущества и выгоды:

1. Увеличение клиентской базы, за счет выделения сегмента лояльных женщин-предпринимателей.

2. Расширение ассортимента предлагаемых банковских продуктов.

3. Увеличение списка бизнес-партнеров банка за счет участия в международных семинарах, направленных на развитие и поддержку женского предпринимательства.

4. Повышение лояльности потенциальных клиентов и укрепление доверия существующих клиентов банка.

5. Увеличение спроса на сопутствующие банковские услуги совместно с продуктом кредитования.

В последнем послании Президента народу Казахстана подчеркнуто, что следует продолжать развивать МСБ как драйвер экономического роста и увеличение его доли до 50% ВВП к 2050 году [1], это и перекликается с вышеизложенными нами предложениями.

Библиографический список

1. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана от 11.11.2014г.

2. Выпуск телевизионной программы «Реальная экономика» от 15.04.2013 на телеканале KazakhTV

3. Электронный ресурс: <http://finland.fi>

4. Электронный ресурс: www.damu.kz

5. Отчет ТОО Ranking.kz от 26.11.2014.

6. Отчет ФРП «Даму» о состоянии развития МСБ в Казахстане и его регионах 15.12.2014.

УДК 332.14

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Г.А. Орынбекова, М.М. Алибаева

Государственный университет имени Шакарима города Семей,

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В настоящее время назрела острая необходимость создания в сельском хозяйстве региона вертикально интегрированных объединений. На наш взгляд, наиболее эффективным является объединение сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями и организациями торговли, т.е. создание объединений, представляющих замкнутый круг: производство продукции сельского хозяйства, ее переработка и реализация конечного продукта. Соответствует такому направлению интеграции создание агрохолдинга. Организационное построение агрохолдинга включает, прежде всего, решение вопросов выбора количественного и качественного состава предприятий-участников, в частности по производственному направлению и уровню хозяйствования, обоснование их технологических и экономических связей, степени централизации производственных и других функций, а также учет территориального фактора. Важная составляющая организационного построения агрохолдинга - состав учредителей.

В любом агропромышленном холдинге должно быть не менее трех-четырёх предприятий, представляющих сельскохозяйственную и перерабатывающую отрасль, а также сферу обслуживания и торговли. Учитывая, что проектная сырьевая база большинства перерабатывающих предприятий значительно превышает фактические объемы производства среднего сельскохозяйственного предприятия, число последних в холдинге должно быть, как минимум, не менее пяти-шести. Принципы использования инвестиционного и инновационного ресурсов приобретают решающее значение при формировании состава учредителей вновь создаваемых хозяйственных обществ. По характеру хозяйственной деятельности агрохолдинги являются коммерческими организациями и создаются в форме акционерных обществ. Стратегия акционерной модели интеграции – это мобилизация материальных и финансовых ресурсов на приоритетных направлениях. Без предприятия-лидера, без надежного инвестиционного источника холдинг может стать формальным объединением неэффективно работающих, как и прежде, юридических лиц.

Таким лидером в сфере переработки зерна в регионе выступает предприятие АО «ВКМКК», которое работает более полувека на рынке Казахстана и СНГ и является одним из крупнейших товаропроизводителей мукомольной продукции по Республике. На комбинате очень много внимания уделяется маркетинговым исследованиям рынка, изучению более доходных форм предпринимательской деятельности. Свой современный облик комбинат начал приобретать с 2002 года, с момента вступления в состав ТОО Агропромышленной финансовой корпорации «Ардагер». В состав ТОО АФК «Ардагер» входят также Прииртышская бройлерная птицефабрика, птицефабрика «Семей кус» и АО «Племптица», которое производит товарное яйцо. ТОО АФК «Ардагер» создана в 2000 году. Основная деятельность - производство продуктов питания и их реализация. В настоящее время филиалы корпорации работают в гг. Астана, Актау, Семей, Атырау. Предприятие АО «ВКМКК» является достаточно крупной производственной единицей, обеспечивающей большинство предприятий пищевой промышленности и населения региона и Казахстана в целом высококачественной мучной продукцией. АО постоянно наращивает объемы

производства, внедряет новые производства по выработке макаронных изделий и хлебобулочной продукции. За счет использования современного оборудования, поточных линий, сырья комбинат обладает достаточно хорошими перспективами роста. У него имеются свои постоянные клиенты, хорошо налажена связь с поставщиками, кредиторами, развита сеть рынков сбыта.

В настоящее время в АПК Восточно-Казахстанской области сложились следующие формы интегрированных структур: агрофирмы, корпоративные объединения, некоммерческое партнерство, ассоциации (союзы). Приведем примеры успешных интегрированных структур, функционирующих на территории ВКО.

ТОО «Агрофирма «Приречное» было создано в 1993 году в период рыночных преобразований, быстро адаптировалось к новым экономическим условиям, сейчас имеет стабильное финансовое положение. Сферы деятельности: производство и реализация овощей (картофель, морковь, свекла, капуста, лук); хранение и перевозка с/х продукции; переработка; животноводство. Хозяйство имеет полный диапазон зданий и сооружений для сельскохозяйственного оборудования, которые построены за счет собственных средств, четыре типовых хранилища: два картофелехранилища на 4000 тонн, два хранилища для овощей на 4000 тонн. Хозяйство достаточно оснащено сельскохозяйственной техникой и машинами. Агрофирма с 1993 года занимается производством картофеля по голландской технологии, для чего используется голландская техника и оборудование. В 2000 году в Агрофирме был запущен проект по реконструкции систем орошения: благодаря замене водозаборов, труб и других составляющих поливной системы удалось дополнительно ввести 230 гектаров орошаемой земли, сегодня ее общая площадь в хозяйстве составляет 1573 гектара. В 2004 году хозяйству присвоен статус производителя семян картофеля I, II, III репродукции. Был построен цех по переработке овощей, где некондиционные по внешнему виду, но вполне пригодные плоды становятся натуральными специями и приправами, которые в фирменных пакетиках с торговой маркой Агрофирмы доходят до стола потребителя. За сутки цех может переработать до десяти тонн сырья, которое может храниться в современной герметичной упаковке до года. В 2005 году хозяйству выдан аттестат племенного хозяйства по разведению КРС казахской-белоголовой породы мясного направления. Перед ТОО «Приречное» стоит задача увеличить поголовье коров мясного направления с одной тысячи до трех. Прежде здесь была построена откормочная площадка на 500 голов КРС. Намечено строительство нескольких племенных репродукторов. Продукция агрофирмы выбрана СПК «Ертіс» для закупа и последующей реализации в рамках Стабилизационного фонда продовольственных товаров. Предприятие отработало весь процесс производства овощей: от выращивания до хранения и переработки, в настоящее время решаются вопросы стационарной торговли готовой продукцией. Хозяйство постоянно изучает рынок сбыта продукции. На сегодняшний день входит в группу самых крупных и динамично развивающихся сельскохозяйственных компаний Казахстана. Она всегда стремится к полезному и взаимовыгодному сотрудничеству с деловыми партнерами, открыта новым неординарным и смелым решениям. Это позволяет

ей с каждым годом набирать обороты, расширять и находить новые области применения своих возможностей, повышать свой удельный вес и уровень популярности на рынке Казахстана. Агрофирма «Приречное» успешно сотрудничает с ведущими отечественными компаниями, а также компаниями стран СНГ, Голландии. Она постоянно расширяет связи, ищет и находит деловых партнеров. Таким образом, агрофирма сумела объединить сферы производства, переработки и реализации сельхозпродукции (растениеводство, животноводство, откормочные площадки, овощехранилище, цех по переработке овощей, торговая сеть).

Другой пример интегрированного формирования - ТОО «Восток-Молоко», состоящее из головного предприятия – Васильевский молокозавод – и дочерних фирм (шести предприятий по переработке молока); корпорация имеет сырьевую базу и торговую сеть. ТОО «Восток-Молоко» представляет собой корпоративное объединение, где трудится полторы тысячи человек, выпускается более 70 наименований молочной продукции, кроме того ТОО занимается мясным и молочным животноводством, переработкой мяса, выращивает зерновые, гречиху, подсолнечник, заготавливает корма и разводит пчел. ТОО «Восток-Молоко» выступает координирующим и контролирующим органом, от которого зависит деятельность всех остальных звеньев технологической цепочки. Координация и контроль осуществляется посредством конкурентного отбора фермерских хозяйств, участвующих в работе вертикально интегрированной структуры, назначения внутрикорпоративных стандартов качества и отпускных цен на сельскохозяйственное сырье. ТОО «Восток-Молоко» заключает с участниками корпорации, а также с юридическими и физическими лицами, не вошедшими в состав ИКС, но осуществляющими поставки сельхозсырья членам корпорации, договоры на логистическое обслуживание, согласно которым головное предприятие принимает на себя обязательство осуществлять транспортное обслуживание участников интеграционного процесса, а также оптовые поставки им материально-технических ресурсов и реализацию готовой продукции участников технологической цепочки в рамках агропромышленной интеграции.

В ВКО развивается деятельность различных предпринимательских ассоциаций и организаций в сфере бизнеса: «Восточно-Казахстанский союз потребительских кооперативов», филиал Восточно-Казахстанской ассоциации «Союз промышленников и предпринимателей», «Ассоциация молодых предпринимателей ВКО» и др. Наиболее известным является объединение юридических лиц «Региональная многоотраслевая ассоциация «Атамекен», являющееся некоммерческим партнерством, ассоциацией (союзом), в состав которой входят ТОО «Усть-Каменогорский мукомольный комбинат», ТОО «Черемшанская птицефабрика плюс», сельхозтоваропроизводители и предприятия оптовой розничной торговли.

В результате проведенных под руководством автора Т.Т. Ластаевым экспертных оценок наиболее предпочтительными для хозяйствующих субъектов Восточного Казахстана формами агропромышленной интеграции были признаны:

1. Ассоциация предприятий АПК.

2. Простое товарищество.
3. Долгосрочные договоры на поставку продукции и оказание услуг.
4. Комплексный кооператив на базе предприятий АПК.
5. Юридическое лицо, созданное предприятиями АПК.

Ассоциация предприятий АПК является, с точки зрения экспертов, наиболее перспективной формой агропромышленной интеграции. Это объясняется, на наш взгляд, во-первых, тем, что данная форма интеграции позволяет создать единую технологическую цепочку «производство – переработка – реализация» сельскохозяйственной продукции (вплоть до конечного потребителя); во-вторых, тем, что при этом участники интеграционного процесса сохраняют юридическую самостоятельность, а хозяйственная самостоятельность юридических лиц, входящих в состав вертикально интегрированной структуры, ограничивается лишь частично в интересах всех участников интеграции.

На второе место по значимости эксперты поставили простое товарищество, то есть интегрированную структуру, позволяющую ее участникам сохранять юридическую и хозяйственную самостоятельность. В отличие от ассоциации, простое товарищество не предполагает создание специального органа управления, что, с одной стороны, позволяет экономить на накладных расходах, связанных с управлением ассоциацией, с другой – уменьшает возможность координации действий участников интеграции. Простое товарищество имеет также то преимущество перед ассоциацией, что в его состав могут входить не только юридические, но и физические лица. Это позволяет сделать вывод о том, что на современном этапе простое товарищество является наиболее приемлемой формой агропромышленной интеграции для всех ее участников, поскольку не все индивидуальные предприниматели в настоящее время готовы регистрироваться в качестве юридических лиц по следующим причинам: отсутствие средств для юридической регистрации в органах юстиции, невозможность оплачивать труд квалифицированного бухгалтера, налоговые льготы физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность, в том числе и по вопросам налогового учета. На первом этапе агропромышленной интеграции наиболее приемлемой формой объединения является простое товарищество. В перспективе целесообразно создавать ассоциации юридических лиц.

В последние годы некоторые из вышеуказанных форм внутриотраслевой (межхозяйственной) интеграции осуществляются в форме финансово-промышленных групп (ФПГ), а также холдингов.

В интегрированных формированиях скрыты потенциальные возможности по выполнению инфраструктурных функций, которые удовлетворяют потребности аграрных формирований в услугах. Сейчас самостоятельные агропромышленные формирования и предприятия малых форм получают услуги исключительно на рынке, при высоком уровне транзакционных издержек, достигающих в общих затратах 30% и более. Поэтому малые и средние предприятия, не входящие в крупные интегрированные формирования, будут вынуждены включаться в процессы кооперации и интеграции.

Крупные корпоративные формирования последовательно осуществляют меры по включению в процессы глобализации. Корпорация может сама осуще-

ствлять торговлю тракторами, зерноуборочными комбайнами, самоходными машинами, дорожно-строительными машинами. Кроме того корпорация может оказывать консультации юридическим лицам и гражданам, предоставлять транспортно-экспедиционные услуги; осуществлять лизинговые операции; рекламно-информационную деятельность; организовывать выставки, ярмарки, аукционы; маркетинговые исследования. Наиболее прогрессивным способом в этом плане считается территориальное рассредоточение, т.е. создание сети филиалов и представительств. Филиальная сеть создается, в первую очередь, для осуществления стратегических целей и в период становления может действовать даже с отрицательными финансовыми показателями. Деятельность же представительств изначально основывается на принципе прибыльности. Развитие интеграции в современных условиях региона должно основываться на новых принципах и механизмах взаимодействия. Приоритетное место должно отводиться маркетинговой ориентации хозяйственных стратегий. Главное внимание при этом должно уделяться согласованию инвестиционных программ, своевременной корректировке механизмов управления и экономических отношений.

Диверсификация, в данной отрасли, является одной из форм интеграции. Приняв решение о диверсификации, компания выбирает направления расширения – в родственные или неродственные отрасли. Родственными считают те компании, у которых существуют конкурентно значимые совпадения видов деятельности, образующих их цепочки ценности. Родственная диверсификация выгодна в том случае, если между цепочками ценности компаний существует стратегическое соответствие. Стратегическим соответствием называется совпадение звеньев цепочки ценности компаний, позволяющее: обмениваться конкурентно ценным опытом, технологическими ноу-хау и возможностями; объединять родственные виды деятельности компаний для снижения издержек производства; совместно использовать брэнды на взаимовыгодной основе; налаживать сотрудничество между компаниями для создания конкурентно ценных возможностей и ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Характеристики стратегического родства между бизнесами

Задачи корпоративного управления	Критерии стратегического сходства
Размещение ресурсов	Сходные примеры проектов капитальных инвестиций Сходная продолжительность инвестиционных проектов Сходные источники риска Сходные общие управленческие навыки, необходимые для руководителей бизнес-единиц
Формулирование стратегии	Сходные ключевые факторы успеха Сходные стадии жизненного цикла отрасли Сходное конкурентное положение, занимаемое в отрасли каждым направлением бизнеса
Управление эффективностью деятельности и контроль	Цели, поставленные с точки зрения исходных параметров оценки эффективности деятельности Сходные периоды для достижения поставленных с точки зрения эффективности целей

Популярность родственной диверсификации неслучайна. Кроме всего прочего она позволяет распределить инвестиционные риски по разным направлениям деятельности. В дальнейшем родственные связи компаний в разных отраслях повышают эффективность управления и позволяют объединить некоторые процессы разных направлений деятельности компании. Стратегическое соответствие можно выявить в любом звене цепочки ценности: НИОКР и технологии; цепочка поставок; производство; распространение; маркетинг и продажи; менеджмент и административная деятельность.

Как уже говорилось, родственная диверсификация ведет к сокращению издержек за счет консолидации одного или нескольких звеньев цепочки ценности разных предприятий, обеспечивая эффект межфирменной кооперации. Это явление того же порядка, что и эффект масштаба производства, разница в том, что последний проявляется в снижении издержек производства на единицу продукции вследствие увеличения объемов производства или числа выпускаемых изделий. Эффект межфирменной кооперации означает снижение издержек за счет скоординированной деятельности компаний разных отраслей в одной корпорации. Эффект корпорации – одно из главных достоинств родственной диверсификации. Он возникает в ситуации, когда операции нескольких звеньев цепочки ценности нескольких предприятий выгоднее осуществить централизованно, нежели по отдельности.

Совместное использование технологий, проведение исследований и разработок, использование производственных мощностей, каналов сбыта и дилерских сетей, брендов и административного ресурса – любая совместная деятельность в рамках корпорации ведет к снижению общих издержек. Чем выше экономия на масштабе при межфирменном взаимодействии, тем лучше условия для создания конкурентного преимущества по издержкам. Более того, используя стратегические соответствия, диверсифицированная компания выходит на более высокие показатели прибыли.

Организационно-технологическая модель интегрированной системы по производству продовольствия как основы для получения синергетических эффектов за счет оптимального использования системных ресурсов и компенсации ценовых деформаций путем перераспределения добавленной стоимости между участниками производственно-технологической цепочки: от производителей сырья до продавцов готовой продукции.

АО «ВКММК» в отличие от других сельхозпроизводителей обладает развитым производственным и финансовым потенциалом и может выступить в качестве ядра вертикально интегрированных образований при условии научного обоснования параметров взаимодействий участников интеграции: поставщиков сырья, промежуточных звеньев переработки и производителей готовой продукции.

Одним из условий создания и успешного функционирования агрохолдинга является активная поддержка государства, особенно при создании региональных агрохолдингов. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, интеграция в рамках крупных административных районов будет длительным процессом, что объясняется отсутствием опыта и недостатком у промышленных и

сельскохозяйственных предприятий свободных финансовых средств. Во-вторых, отсутствие в регионах необходимой инфраструктуры рынка, что вынуждает участников формирования заниматься всеми видами коммерческих операций.

Экономическая целесообразность участия сельскохозяйственных предприятий в агрохолдинге заключается в следующем. Во-первых, улучшение финансово-экономического положения предприятия и восстановление состоятельности обеспечивается за счет: сокращения транзакционных издержек; снижения постоянных затрат на единицу продукции, а вследствие и себестоимости сельскохозяйственной продукции; роста объема продаж за счет наращивания объемов производства при расширении (с помощью торгово-сбытовых возможностей агрохолдинга) существующих рынков сбыта и использование бренда; улучшения делового имиджа участников формирования.

Во-вторых, участие стабилизирует работу предприятий и, следовательно, позволит сохранить, а в некоторых случаях увеличить рабочие места, что положительно скажется на решении социальных проблем региона.

В агрохолдинге, представленном на рис. 1, роль материнской компании выполняет предприятие или объединение предприятий оптовой торговли. Одна из функций материнской компании – управление дочерними предприятиями через систему участия их в капитале и договорных отношений. Наряду с выполнением управленческих функций, материнская компания ведет самостоятельную коммерческую деятельность [1].

Организационно-правовая форма агрохолдинга – АО, которая наиболее универсальна для организации вертикальных формирований.

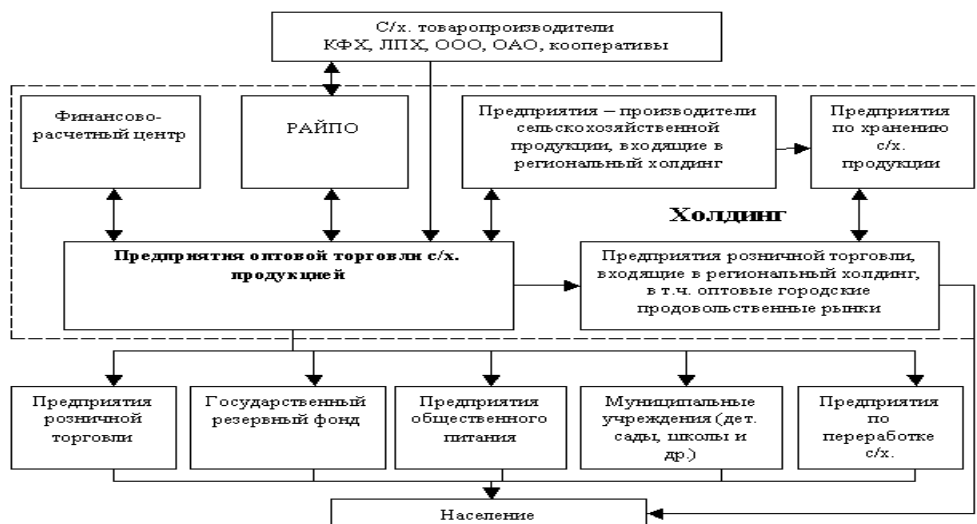


Рис. 1. Организационная структура регионального агрохолдинга (Ланкин А.С., 2012 г.)

Дочерние общества также могут выступать в виде АО. При этом необходимо, чтобы основная компания обладала контрольным пакетом его акций.

Таким образом, создание регионального агрохолдинга путем объединения сельскохозяйственного, промышленного и торгового капитала могло бы стать

одной из предпосылок для эффективного развития сельского хозяйства региона в будущем.

Реализация программы развития интеграции экономически эффективна для сельского хозяйства региона, так как укрепляется лидирующее положение сельскохозяйственных формирований на рынке, сводится к минимуму влияние внешних факторов, обеспечивается синергетический эффект интеграции. Возможности интеграции успешно реализуются на практике при наличии собственной торговой сети. Это выдвигает дополнительные требования, диктует необходимость развития глобализации в сельском хозяйстве.

Создание крупных интегрированных структур как в сфере сельскохозяйственного производства, так и в обеспечивающей инфраструктурной сфере облегчает выход на внешние рынки, что важно для нашего региона, особенно в условиях ТС и ЕЭП.

Библиографический список

1. Лобова С.В., Осадчая О., Строителева Е. Концептуальные основы формирования стратегии социально - экономического развития региона. *World Applied Sciences Journal* 26 (6): 764-767. 2013.

2. Осадчая О. П., Ремизов Д. В. Интеграция как основа развития современных экономических отношений // *Вестник Алтайской науки*. -2012.- № 3-1. – С. 59-61.

3. Ланкин А.С., Шкляр М.Ф. Развитие рынка сельскохозяйственной продукции Саратовской области на основе агропромышленной интеграции // АНО ВПО Российский университет кооперации, Москва. [Электронный ресурс] http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/12_128803.doc.htm

УДК 351.7

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА УРОВНЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОГО РЕГИОНА

Г.Б. Пестунова

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

В статье проведен анализ условий, созданных в Восточно-Казахстанском регионе для реализации механизма государственно-частного партнерства. На современном этапе развития Казахстана иницируется поиск новых путей привлечения инвестиций. С января 2003 года законодательством РК не предусматривается особая поддержка иностранным инвестициям, установлены инвесторам единые правила деятельности и взаимоотношений с государством. В связи с этим, поиск новых путей привлечения инвестиций становится все более острым. Один из механизмов – государственно-частное партнерство - рассматривается в представленном исследовании.

Изучение международного опыта перевода экономики на индустриально-инновационный путь развития показал невозможность использования только

государственных ресурсов. Требуется поиск новых путей объединения усилий государства и частного бизнеса. Одной из таких форм является привлечение средств при помощи механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). ГЧП – это, в большинстве случаев, единственный способ привлечь дополнительные финансовые ресурсы, повысить качество и доступность предоставляемых услуг. Необходимо развитие данного механизма привлечения инвестиций в экономику страны.

Государственно-частное партнерство может быть охарактеризовано как долгосрочное взаимодействие государства и бизнеса с целью совместной деятельности (реализации общественно значимых проектов). Механизм взаимодействия использует финансовые и материальные ресурсы, предоставляемые структурами государственной власти (напрямую из бюджета или с использованием средств институтов развития), а также опыта, управленческих навыков, ресурсов и технологий, предоставляемых частными фирмами, как отечественными, так и зарубежными. Залогом успешной реализации проектов ГЧП является объединение уникальных возможностей сторон. При этом частный сектор обеспечивает проекты финансовыми ресурсами, новыми технологиями, использует профессиональный опыт, навыки эффективного управления. Государство же, реализуя право собственника, позволяет воспользоваться налоговыми и другими льготами, гарантиями, а также получить некоторый объем финансовых ресурсов.

В Казахстане практически завершен подготовительный этап, в результате которого была в основном сформирована законодательная база ГЧП, выработана государственная политика в области ГЧП, определен портфель пилотных проектов. В настоящее время происходит реализация некоторых мероприятий, таких как расширение сферы применения ГЧП, поиск новых источников финансирования проектов, а также формирование целостной системы ГЧП, что свидетельствует о начале активной фазы внедрения механизма ГЧП.

В большей степени в Казахстане широкое распространение получили концессии, которые являются наиболее развитой формой ГЧП. Так, с 1991 года единственным инструментом государственно-частного партнерства в Казахстане выступала концессия. Отношением регулирования организационных, экономических и правовых условий выступал Первый закон Республики Казахстан «О концессиях», который утратил силу в 1993 году. Согласно Закону объекты в концессию на территории Республики Казахстан предлагались только иностранным инвесторам [1].

В целях привлечения частных инвестиций для реализации инвестиционных проектов с применением принципов и механизмов государственно-частного партнерства на региональном уровне акиматом ВКО создано акционерное общество «Региональный центр государственно-частного партнерства Восточно-Казахстанской области» (АО «РЦ ГЧП ВКО»), представителем учредителя является ГУ «Управление экономики и бюджетного планирования Восточно-Казахстанской области».

АО «РЦ ГЧП ВКО» занимается подготовкой к реализации и сопровождению проектов государственно-частного партнерства Восточно-Казахстанской области, а также проводит:

- экономические экспертизы технико-экономических обоснований местных бюджетных инвестиционных проектов, а также проектов планируемых к финансированию за счет целевых трансфертов на развитие и кредитов из республиканского бюджета;
- экономические экспертизы финансово-экономических обоснований бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц;
- разработку технико-экономических обоснований концессионных проектов;
- работы по привлечению прямых иностранных и отечественных инвесторов для концессионных проектов;
- семинары, тренинги, круглые столы, конференции и другие мероприятия по вопросам государственно-частного партнерства;
- исследования по вопросам планирования и реализации инвестиционных проектов.

Основные виды деятельности АО «РЦ ГЧП ВКО»:

- инициализация и подготовка к реализации или сопровождение проектов государственно-частного партнерства Восточно-Казахстанской области;
- консультативное сопровождение проектов государственно-частного партнерства, в том числе концессионных проектов Восточно-Казахстанской области;
- взаимодействие с государственными органами, международными и общественными организациями, а также потенциальными инвесторами по вопросам государственно-частного партнерства;
- проведение работы по привлечению прямых иностранных и отечественных инвесторов путем организации встреч с привлечением иностранных и отечественных потенциальных инвесторов, институтов развития, дипломатических ведомств, таможенного союза для создания совместных предприятий и открытия новых производств;
- разработка технико-экономических обоснований концессионных проектов;
- проведение экономических экспертиз технико-экономических обоснований местных бюджетных инвестиционных проектов, а также проектов, планируемых к финансированию за счет целевых трансфертов на развитие и кредитов из республиканского бюджета;
- проведение экономических экспертиз финансово-экономических обоснований бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц;
- проведение семинаров, тренингов, круглых столов, конференций и других мероприятий по вопросам государственно-частного партнерства;

– проведение исследований по вопросам планирования и реализации инвестиционных проектов.

По данным открытых источников, на сегодняшний день по Восточно-Казахстанской области в портфель потенциальных проектов входят[2]:

– два проекта по строительству и эксплуатации комплекса детских садов в г. Усть-Каменогорск и г. Семей;

– три проекта по строительству и эксплуатации больниц (многопрофильной больницы и детской больницы) и поликлиники;

– один проект по строительству и эксплуатации мостового перехода через Бухтарминское водохранилище в Курчумском районе Восточно-Казахстанской области;

– один проект по строительству и эксплуатации железнодорожной линии Зыряновск-Майкапчагай.

Общий объем предполагаемых инвестиций в строительство данных объектов концессии по ВКО составляет порядка 431,5 млрд.тенге.

Как видно, из семи проектов только два имеют индустриальную направленность, способствуют развитию транспортной логистики в регионе, увеличению объемов грузопотока, снижению себестоимости транспортируемых товаров народного потребления. Другие пять - инфраструктурные проекты в социальной сфере и сфере жизнеобеспечения населения.

В регионе имеется потребность для реализации ГЧП-проектов в индустриальных отраслях экономики, таких как водоснабжение, водоотведение, туризм, энергетика, транспорт и т.д.

С целью поддержки бизнес-инициатив и стимулирования экономической активности в точках роста региона в 2007 году Указом Президента Республики Казахстан было создано Акционерное общество «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Ертіс» (АО «НК «СПК «Ертіс»» [3], учредителем которого является акимат ВКО в лице ГУ «Управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО». АО «НК «СПК «Ертіс» как региональный институт развития, является уполномоченным органом по реализации проектов в рамках государственно-частного партнерства.

В отличие от банков второго уровня, АО «НК «СПК «Ертіс» сотрудничает с частными инвесторами на партнерских началах, т.е. путем создания совместного предприятия.

Реализуемые АО «НК «СПК «Ертіс» проекты, а также проекты, требующие инвестиций [3]:

– создание сервисно-заготовительного центра в г.Семей;

– реконструкция птицефабрики для производства товарного яйца, г. Семей;

– реконструкция помещения под овощехранилище, объемом хранения овощей 5 000 тонн, ВКО, Уланский район, с. Макеевка;

– приобретение автотранспорта для реализации продукции стабилизационного фонда, г. Усть-Каменогорск;

- возобновление деятельности Серебрянского завода неорганических производств, г. Серебрянск;
- строительство доильного зала на 600 коров, ВКО, Зыряновский район, с. Чиркаин;
- производство комовой негашеной извести 1 сорта, ВКО, Жарминский район, с. Жангизтобе;
- производство товарной рыбы и её реализация с ТОО «БНВХ», ВКО, Курчумский р-он, с. Мальковое;
- строительство 9-этажного жилого дома, г. Усть-Каменогорск;
- развитие туристического отдыха на острове «Гусиный» и пяти ее маршрутов, ВКО, Зыряновский район;
- производство биотопливных брикетов, ВКО, Бескарагайский район.

СПК «Ертіс» всего провело прямые переговоры с Компетентным органом на заключение контрактов на недропользование по 48 объектам. Общий объем инвестиций составит около 35 млрд. тенге, а общая сумма отчислений на социально-экономическое развитие региона и его инфраструктуры - 736 млн. тенге ежегодно на период действия контрактов. Основные показатели реализации проектов АО «НК «СПК «Ертіс» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели реализации проектов АО «НК «СПК «Ертіс»

Год	Количество контрактов	Сумма инвестиций, млрд. тенге	Сумма социальных отчислений за период действия контрактов, млн. тенге
С 2007 по 2011	14	9,6	194,7
2012	3	1,5	39,6
2013	11	8,1	155,1
2014 (план)	14	16,6	-
всего	42	35,8	389,4
Примечание – разработано авторами на основании [3]			

Анализ представленной таблицы говорит о том, что количество контрактов за анализируемый период увеличивается, что неизбежно ведет к увеличению инвестиций и суммы социальных отчислений.

Рассмотрим основные природно-экономические условия индустриализации региона и возможные перспективы для реализации ГЧП-проектов в Восточно-Казахстанской области в контексте индустриально-инновационного развития региона.

Административно-территориальное деление области на 01.01.2013 г. представлено 15 районами, 10 городами (6 областного и 4 районного значения), 3 поселками и 786 селами. Население области на 1 января 2013 года составило 1 395,1 тыс. человек, или 8,4% населения Казахстана (4-е место по республике).

Область имеет среднюю плотность населения 4,9 человека на 1 кв.км [4].

На территории Восточно-Казахстанской области разведаны месторождения как полезных ископаемых с запасами, обеспечивающими потребности региона в минерально-сырьевых ресурсах: цветных металлов (Риддер-Сокольное, Тишинское, Малеевское, Николаевское, Артемьевское, Орловское и др.), золота (Бакырчикское, Суздальское, Мизек, россыпи р. Курчум и др.), редких металлов (Бакенное, Белая Гора, Юбилейное, Ахметкино), угля и горючих сланцев (Каражира, Кендырлыкское, Бобровско-Белокаменское), нерудного сырья (огнеупорное сырье, карамзитовые и бетонитовые глины, известняки, кирпичные и цементные суглинки, стекольное сырье и строительные материалы); так и подземных минеральных и питьевых вод (Усть-Каменогорское, Лениногорское, Богатыревское, Кулуджунское).

Богатство минерально-сырьевого потенциала определило развитие промышленности региона.

По данным Агентства РК по статистике, в 2012 г. промышленными предприятиями региона произведено продукции на сумму 965,7 млрд. тенге, в общереспубликанском объеме производства это 8-е место с долей 5,73%. За счет развитой обрабатывающей промышленности (813,1 млрд. тенге) область занимает 3-е место в общереспубликанском объеме производства с долей 14,9% [5]. На протяжении 2011-2012гг. индекс физического объема промышленности Восточно-Казахстанской области превышал общереспубликанское значение, на 6,6 и 17,2% соответственно [6].

В структуре ВРП доля промышленности в период 2009-2011г. составляла 29-29,3%, в 2012г. снизилась на 2 пункта за счет снижения объемов производства горнодобывающей промышленности и роста сферы услуг.

Основной проблемой экономического развития Восточно-Казахстанской области является рост удельного веса продукции обрабатывающей промышленности. Превалирование в структуре экономики отраслей ГМК, специализирующихся на низких переделах продукта в обрабатывающей промышленности, обуславливает невысокие объемы добавленной стоимости в области, т.к. на долю ГМК и цветной металлургии приходится порядка 60% от объема промышленного производства.

Кроме преобладающих отраслей цветной металлургии промышленность региона также представлена предприятиями машиностроения (11% от объема промышленного производства), энергетики (7,4%), пищевой промышленности (8,8%) и производством строительных материалов (4,8%).

Другой серьезной проблемой является высокая концентрация крупных производителей в доминирующих отраслях ГМК, в том числе корпораций с иностранным участием. Так, на 1 декабря 2012г. в области зарегистрированы 1833 юридических лица в промышленности [7], из которых 0,49% (9 крупных предприятия в отраслях ГМК) производят более 50% всей промышленной продукции региона. Отрасли ГМК сосредоточены в руках крупных корпораций с иностранным участием – ТОО «Корпорация Казахмыс», ТОО «Казцинк», АО «Усть-Каменогорский титаномагниевого комбинат», АО «Ульбинский металлургический завод». В результате стабильность экономического развития ре-

гиона напрямую зависит от финансовой состоятельности крупных предприятий.

Несмотря на ярко выраженную промышленную специализацию Восточно-Казахстанской области, до 10% ВРП региона формируется за счет аграрного сектора. Область занимает 4 место по республике по развитию сельского хозяйства, производя до 12% от совокупного объема продукции АПК страны. Кроме этого, область занимает второе место в стране по производству продукции животноводства.

Восточно-Казахстанская область обладает существенным инновационным потенциалом, основанным как на развитой научно-исследовательской базе и инновационной инфраструктуре, так и на деятельности ряда прото-кластерных структур в металлургии и машиностроении [8].

Уровень инновационной активности предприятия Восточно-Казахстанской области в 2012 году составил 6,2%. За последние годы значения данного показателя не имеют устойчивого тренда, но можно отметить, что он стабильно превышает среднереспубликанский уровень.

В 2012 году в области наблюдается трехкратное увеличение объема инновационной продукции до 99,3 млрд. тенге, или 26% от республиканского объема. В результате этого область вышла на первое место по республике по выпуску инновационной продукции. В целом, можно сказать, что за последние годы Восточно-Казахстанский регион, наряду с Павлодарской и Карагандинской областями, являются основными регионами по развитию инновационной составляющей. В разные годы они концентрируют от 50 до 70% инновационной продукции, производимой Казахстаном [8].

Значительный удельный вес инновационной продукции приходится на металлургические предприятия города Усть-Каменогорска, а также на предприятия города Риддера и агропромышленные предприятия Уланского района.

В регионе ведут свою деятельность 34 научно-исследовательские организации, на которых занято свыше 1700 человек. Ими выполняются исследования и разработки в области цветной металлургии, химико-металлургических процессов и машиностроения, которые концентрируют до 17% республиканского объема научно-технических работ, уступая только организациям города Алматы и Астаны. На область также приходится до 10% создаваемых и используемых новых технологий и объектов техники, что является вторым результатом по стране [8].

Объем инвестиций в основной капитал в Восточно-Казахстанской области в 2012 году составил 266 млрд. тенге. Это является 9 показателем по стране, при этом за последние годы наметилась стабильная тенденция увеличения доли ВКО в структуре инвестиций в основной капитал по Казахстану.

В целом инвестиционный портфель области представлен 61 проектом Карты индустриализации на 658,2 млрд. тенге, из них реализовано 37 инвестиционных проектов. Создано более 8 тысяч рабочих мест. Из общего числа введенных в эксплуатацию объектов двадцать один вышел на мощность от 50 до 100%, два — от 30 до 50%, двенадцать — до 30%.

По итогам 2013 года ожидается рост числа инновационно-активных пред-

приятий на 11%. Объем производства инновационной продукции увеличится на 15%.

Свыше половины объема инвестиций в основной капитал приходится на горнодобывающую и обрабатывающую (преимущественно металлургию) промышленности. По своей структуре инвестиции почти в равных долях направлены на проведение строительно-монтажных работ и приобретение техники и оборудования.

Одним из активно действующих элементов индустриально-инновационной инфраструктуры региона является Конструкторское бюро горно-металлургического оборудования. Предприятием разработано 58 видов конструкторско-технологической документации, изготовлено 55 видов опытных образцов и изделий.

В экономике Восточно-Казахстанской области малое предпринимательство является значительной частью экономического потенциала. В 2012 на долю малого и среднего предпринимательства пришлось 19,5% ВРП. Малое и среднее предпринимательство остается одним из важнейших элементов рыночной экономики, т.к. создание дополнительных рабочих мест в этом секторе экономики, его экономическая мобильность позволяют вовлекать в занятость сельское население и население малых городов.

На 1 января 2013 года в Восточно-Казахстанской области было зарегистрировано 6620 предприятий малого и среднего предпринимательства. Их число увеличилось на 7,1% по сравнению с предыдущим годом. Основная доля предприятий сосредоточена в оптовой и розничной торговле (35,8%), операциях с недвижимым имуществом (10,2%) и обрабатывающей промышленности (8,7%). Наименьшая доля предприятий отмечена в горнодобывающей промышленности и в электроснабжении, подаче газа, пара и воздушного кондиционирования (0,7%). В области успешно развивается малый и средний бизнес, в котором занято более трети экономически активного населения области. За 2013 год произведено продукции, выполнено работ и оказано услуг на 536,7 млрд. тенге, с ростом на 11,5%. Сегодня Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» является самым эффективным и востребованным инструментом поддержки предпринимательства и самой узнаваемой среди предпринимателей. В настоящее время мерами поддержки по Программе охвачено более 500 предпринимателей.

Объем поступлений в государственный бюджет вырос на 14,8% и составил 183,6 млрд. тенге. В бюджет области поступило 70,2 млрд. тенге, с ростом на 14,0%.

Таким образом, Восточно-Казахстанский регион представляет интерес в плане реализации механизма государственно-частного партнерства, способствующего реализации программ государства по индустриально-инновационному развитию Казахстана.

Библиографический список

1. Официальный сайт АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» // <http://kzppp.kz>.
2. Официальный сайт АО «Региональный центр государственно-частного

партнерства Восточно-Казахстанской области» // <http://ppp-vko.kz/>

3. Экономический потенциал Восточно-Казахстанской области в контексте перспектив размещения производительных сил и расселения населения на период до 2030 года. – г. Караганда, Проект Программы развития ООН в Казахстане, 2013.

4. Официальный сайт АО «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Ертiс»» [Электронный ресурс] // <http://www.spkertis.kz/>

5. Официальный Интернет-ресурс Акима Восточно-Казахстанской области // [Электронный ресурс] <http://www.akimvko.gov.kz/ru/region/>

6. Объемы промышленного производства в стоимостном выражении по видам экономической деятельности и в разрезе регионов [Электронный ресурс] // <http://www.stat.kz>

7. Индексы физического объема промышленной продукции регионов // [Электронный ресурс] <http://www.stat.kz>

8. Бизнес регистр (Основные показатели количества юридических лиц в Восточно-Казахстанской области) По состоянию на 1 декабря 2012 года. // Департамент статистики Восточно-Казахстанской области [Электронный ресурс] <http://www.shygys.stat.kz/>

ББК 65.433-6

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Е.Н. Поздеева

Бийский технологический институт АлтГТУ

Рассмотрены вопросы, связанные с существующей системой подготовки кадров для индустрии гостеприимства. Выявлены проблемы подготовки трудового ресурсного потенциала сферы туризма и сервиса. Освещены перспективы совместной деятельности предприятий индустрии гостеприимства и профильных учебных заведений.

В настоящее время туризм является самым быстрорастущим бизнесом, ожидается, что в XXI веке он превратится в самую крупную мировую индустрию.

Индустрия туризма занимает важное место в экономике большинства стран. На его долю приходится до 10% мирового национального продукта, 11% мировых потребительских расходов. В 2014 году число туристических поездок во всем мире составило 1138 млн., что на 4,7% больше, чем в 2013 году. По прогнозам Всемирной туристической организации (ЮНВТО), в 2015 году число поездок увеличится на 3 - 4% [4]. Россия на мировом рынке туризма занимает сегодня достаточно скромное место, на её долю приходится лишь около одного процента мирового туристского потока [1].

Индустрия туризма входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая лишь нефтегазовой и автомобильной отраслям промышленности. Развитие индустрии туризма обуславливает создание большого количества рабочих мест. В настоящее время каждый пятнадцатый человек на планете трудится

в сфере туризма. По темпам роста число занятых в сфере туристического обслуживания опережает другие отрасли.

В экономике современной России туризм также занимает важное место. Одной из приоритетных задач Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» в рамках стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года является комплексное развитие внутреннего и въездного туризма с учетом обеспечения экономического и социокультурного прогресса в регионах Российской Федерации. Реализация программы предполагает: создание нормативно-правовой базы, формирование современного отечественного туристского рынка, углубление специализации и кооперации в работе туристских предприятий, обеспечение условий для развития различных видов внутреннего и въездного туризма, интеграцию России в систему мирового туристского рынка, развитие международного сотрудничества в области туризма, а также решение целого комплекса задач в области подготовки кадров для отрасли.

В сфере въездного и внутреннего туризма гостиничный и ресторанный сервис включает в себя целый комплекс услуг для туристов и является ключевым фактором, определяющим перспективы развития туризма в России, конкурентоспособного в мировой системе туристического бизнеса. Туристские услуги отнесены к социально-культурным услугам, которые строятся на принципах современного гостеприимства. Это ставит определенные задачи в системе подготовки кадров для индустрии гостеприимства. Для обслуживания туркомплексов должны быть подготовлены различные группы работников: сантехники, официанты, горничные, повара, кондитеры. В настоящее время кадровый вопрос - самый серьезный. По оценкам экспертов, в настоящее время потребности всех подразделений туристической отрасли в специалистах обеспечиваются лишь на 55%.

В ближайшее время ситуация вряд ли улучшится. Менеджеров различного уровня для сферы туризма готовят 282 высших учебных заведения и 36 средних специальных заведений. Однако общей проблемой всех заведений является слабая подготовка выпускников и их незнание современного гостиничного бизнеса. Что касается поваров, официантов, горничных, то здесь очевиден кадровый голод. Бизнес даже готов сделать заказ на подготовку именно этих кадров, только не знает где, т.к. высшие учебные заведения не готовят таких специалистов [3].

Специалисты сферы услуг должны соответствовать разнообразным требованиям: быть хорошими психологами, коммуникабельными людьми, уметь ориентироваться на местности, знать достопримечательности региона, владеть минимум одним иностранным языком, обладать медицинскими знаниями.

Процесс подготовки специалистов в сфере туризма и сервиса связан с определенными трудностями:

- недостаточное количество научных систематизированных учебников по вопросам организации обслуживания в гостиницах и туристских комплексах;

- нехватка мест проведения профессиональной практики будущих специалистов;
- слабая заинтересованность представителей ресторанно-гостиничного бизнеса в совместной разработке стандартов в области подготовки квалифицированных специалистов;
- ориентированность учебных планов в основном на теоретическую подготовку специалистов для туристической отрасли;
- нерегулярная переподготовка и повышение квалификации преподавательского состава;
- отсутствие собственной материальной базы для подготовки будущих специалистов в условиях, приближенным к реальным;
- отсутствие системы государственной поддержки учебных заведений, специализирующихся на подготовке кадров для индустрии гостеприимства (инициирование и стимулирование вложений инвесторов в развитие учебных центров, ведущих подготовку специалистов для индустрии гостеприимства; разработка стандартов подготовки специалистов) и др.

Для успешного решения всего многообразия задач обслуживания персоналу гостиниц, ресторанов и туристских комплексов необходимо овладеть профессиональными знаниями и постоянно их совершенствовать. Именно персонал может либо значительно увеличить доход предприятия сферы услуг, либо надолго отпугнуть клиентов. Необходимо отметить, что качество обслуживания в последнее время значительно упало: не каждый работник сферы ресторанно-гостиничного бизнеса обладает знаниями в своей области. Основная проблема кадровой политики ресторанно-гостиничного бизнеса заключается в том, что на рынок пришли новые технологии, новые продукты и новые формы обслуживания, с которыми обслуживающий персонал не знаком.

Если проблема с наймом обслуживающего персонала (горничные, консьержи, метрдотели, официанты, сомелье, менеджеры залов) связана в основном со значительным превышением спроса над предложением, то в случае с управленческими кадрами все намного сложнее. В настоящее время сложилась абсурдная ситуация: при большом количестве ресторанных заведений работать в них практически некому. Это обусловлено ограниченным количеством грамотных ресторанных управленцев, поскольку в России нет специализированных учебных заведений, которые готовили бы специалистов высокого уровня. Директорами ресторанов преимущественно становятся бывшие работники низшего звена: официанты, менеджеры залов, даже бармены, которые мало мобильны и не имеют достаточных возможностей для своего дальнейшего профессионального развития. Подбор квалифицированных кадров для ресторанов и гостиниц на практике ведется с использованием личных связей (по знакомству) в гастрономических школах Франции и Италии, через Федерацию рестораторов и отельеров или, как и менеджеров высшего звена, переманиванием у конкурентов.

Менеджеры по персоналу московских отелей отмечают слабую практическую подготовку выпускников специализированных вузов. Обладая неплохой

теоретической базой, дипломированные специалисты совершенно не ориентируются в специфике работы действующего гостиничного предприятия, не имеют даже общего представления о внутренних процессах, протекающих в гостинице. Дальнейшая подготовка молодых специалистов ложится на плечи сотрудников службы персонала отелей, а также руководителей служб и подразделений гостиниц. В то же время потраченные усилия не гарантируют того, что, недолго проработав, подготовленные специалисты не уйдут с должности в поисках более оплачиваемой работы [2].

Таким образом, для успешной подготовки кадров для индустрии гостеприимства необходимо увеличить долю практических занятий в учебных планах за счет привлечения к проведению занятий специалистов индустрии гостеприимства, а также организовать практику студентов профильных вузов на базе действующих предприятий индустрии гостеприимства. Помимо этого необходимо создавать тренинговые гостиницы на базе высших учебных заведений по западному образцу, где студенты будут работать и учиться одновременно. Также представляется целесообразным реализовать программу переподготовки и повышения квалификации преподавательского состава профильных учебных заведений, а специалистам гостиниц и ресторанов проводить открытые лекции и семинары.

Библиографический список

1. Ушаков, Д.С. Экономика туристской отрасли [Текст]: учеб. пособие / Д.С. Ушаков. - Ростов н/Д.: МарТ, 2010.- 446 с.: ил.- (Туризм и сервис).
2. Уокер, Дж. Р. Введение в гостеприимство: учеб. пособие: пер. с англ. - 4-е изд./ Дж. Р. Уокер. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 735 с.
3. Тренажерные гостиницы выведут российских специалистов на мировой уровень [Электронный ресурс] // <http://sokolniki-khv.ru/index.php/dopinfo/143-trenazhernye-gostinitsy-vyvedut-rossijskikh-spetsialistov-na-mirovoj-uroven>
4. World Tourism Organization UNWTO [Электронный ресурс] // <http://media.unwto.org/press-release/2015-01-27/over-11-billion-tourists-travelled-abroad-2014>

УДК 316.422:633.854

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ И ПОДСОЛНЕЧНИКА В УСЛОВИЯХ КУЛУНДИНСКОЙ СТЕПИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Е.В. Понькина, Д.В. Курочкин

Алтайский государственный университет, Барнаул

В работе выполнена оценка технологической эффективности производства зерновых и подсолнечника сельскохозяйственными предприятиями в условиях Кулунды за период 2008-2012 гг. На основе метода анализа оболочки данных (DEA) получены оценки потенциального прироста урожайности зерновых культур и экономических показателей в нестабильных климатических и почвенных условиях.

Введение. Кулундинская степь занимает значительную территорию в западной части Алтайского края (8 829 тыс. га) и охватывает 32 муниципальных района. Это огромный полигон для осуществления хозяйственной деятельности, располагающий 6,7 млн га земель сельскохозяйственного назначения, из них 62% занимает пашня – (4,2 млн га). Совокупная посевная площадь составляет более 3,5 млн га [1, с. 40]. На территории Кулунды сельскохозяйственное производство ведут 230,6 тысяч организаций различных форм хозяйствования (более 50% от численности в крае). Основную долю составляют крупные предприятия. По масштабам производства зерновых, доля валового сбора пшеницы в Кулунде составляет 75% от краевого показателя, а подсолнечника – 74% (по данным за 2011 г.) [1, с. 47]. На территории расположены основные зерноперерабатывающие мощности края. Эти факты свидетельствуют о значимости развития отрасли в экономике региона. Эффективное функционирование отрасли растениеводства, а в частности производства зерновых и технических культур, является основой устойчивого развития сельских территорий региона, занятости сельского населения.

Важным фактором экономического развития региона в современных условиях является эффективное использование производственного потенциала, снижение колеблемости и повышение устойчивости экономических результатов деятельности предприятий, обеспечение высокого их уровня в нестабильных климатических условиях.

Важные исследовательские вопросы, возникающие в связи с этим, заключаются в оценке:

- степени колеблемости/стабильности экономической эффективности производства продукции растениеводства в изменяющихся климатических условиях;
- экономически целесообразных резервов прироста продуктивности зерновых и зернобобовых культур на территории исследования;
- пропорций производственных расходов, обеспечивающих технологически эффективный выпуск продукции;
- финансовых потерь предприятий вследствие технологически неэффективного производства.

Получение данных оценок, их сравнительный анализ и отслеживание ситуации в динамике позволят совершенствовать политику территориального управления с целью минимизации рисков в социально-экономической сфере, разработать мероприятия по нивелированию негативных последствий ожидаемых климатических изменений.

Методологически решение поставленных исследовательских задач опирается на граничную теорию измерения эффективности (концепция Дебрэ-Фаррелла), оперирующую терминами «технологическая эффективность – *TE*» (*Technical Efficiency*), «аллокативная эффективность» (*Allocative Efficiency*), «Общая экономическая эффективность – *OE*» (*Overall Efficiency*) [2, 3]. В рамках данного подхода используются детерминированные и стохастические методы, в частности *DEA* (*Data Envelopment Analysis*) и *SFA* (*Stochastic Frontier Analysis*). Указанные методы широко применяются зарубежными

исследователями для решения практических задач, в том числе в сфере сельского хозяйственного производства. Авторами показано [4, с. 8-15], что методы DEA и SFA обладают рядом преимуществ и недостатков в измерении эффективности, но более информативным с практической точки зрения является DEA, который рассматривается в работе в качестве базового.

Методология. Граничный подход основывается на постулате – *существует достижимый максимум результатов деятельности (потенциал), обуславливающий эффективность субъекта хозяйствования в текущих внешних условиях, описываемый в виде границы эффективности (Efficiency Frontier)*. Отклонение от границы эффективности может быть выражено в количественной форме и связано с неэффективностью функционирования и, возможно, действием случайных факторов. В рамках этого подхода предложена концепция Дебрэ-Фаррелла измерения эффективности и ее декомпозиции на аллокативную и технологическую составляющие.

Если x – вектор факторов производства, а y – вектор выпуска, то оценка эффективности генерирования объектом выходов за счет воздействия на входах может характеризоваться как эффективность по выходу, и наоборот – экономичность использования входов при генерации соответствующего выхода – эффективность по входу.

Эффективность по входу E (экономичность использования ресурсов в производстве – Input Efficiency) оценивается величиной $E = \min\{E > 0: (Ex, y) \in T^E, (x, y) \in T\}$, $E \leq 1$, которая характеризует долю использования фактических затрат, обеспечивающих фактический объем выпуска продукции. При $E=1$ – предприятие является эффективным (рис. 1, а).

Эффективность по выходу F (эффективность производства – Output Efficiency) оценивается величиной $F = \max\{F > 0: (x, Fy) \in T^E, (x, y) \in T\}$, $F \geq 1$, дающей оценку потенциальным возможностям наращивания объемов выпуска без изменения расхода ресурсов (рис. 2, б).

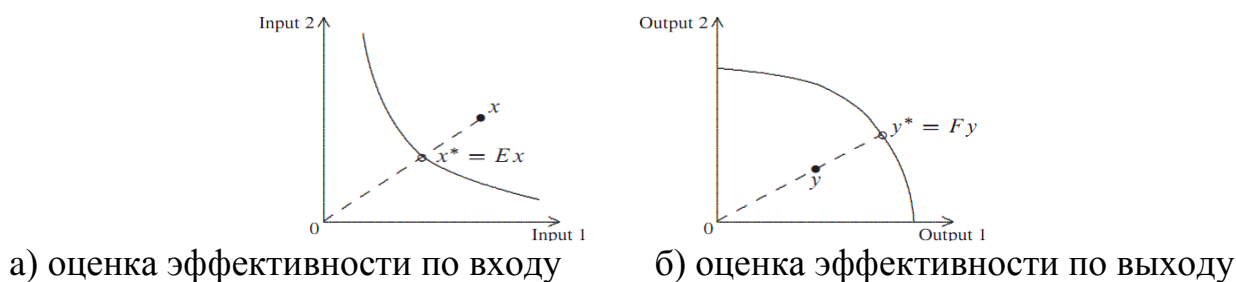


Рис. 1. Принцип оценки технологической эффективности по Фарреллу

Неэффективность по Фарреллу есть величина отклонения наблюдаемого состояния объекта от граничного [5, с. 34]. Оценки, полученные в соответствии с приведенным подходом, являются оценками технологической эффективности объекта.

Метод DEA позволяет оценить технологическую эффективность хозяйственного объекта путем решения задачи математического программирования. Базовая конструкция моделей DEA была предложена в 1978 г. А. Чарнзом, У. Купером и Е. Родосом [6] и содержит модели, ориентированные на выход

(CCR-output), ориентированные на вход (CCR-input). Оценки эффективности, полученные на основе указанных моделей, идентичны, различна лишь интерпретация результатов. Так, используя показатель ТЕ, можно оценить степень эффективности производственной деятельности объекта o ($o \in \{1, \dots, N\}$) путем решения задачи математического программирования вида (CCR-output):

$$\phi^* \rightarrow \max_{(\phi, \lambda) \in Q_o} \phi, \quad (1)$$

$$Q_o = \left\{ (\phi, \lambda) \in R_+ \times R_+^n : \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{js} \leq x_{os}; \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{jr} \geq \phi y_{or}; s = \overline{1, S}; r = \overline{1, R} \right\},$$

где ϕ^* – индикатор эффективности, характеризующий величину пропорционального увеличения выходов, при действующих входах; y_{jr}, x_{js} – наблюдаемые для j – ого объекта выходы и входы; λ_j – весовые параметры модели.

Задача (1) является моделью, ориентированной на выход при гипотезе CRS (постоянного эффекта от расширения масштаба производства). Модель CCR-output при гипотезе о VRS (переменного от расширения масштаба производства) формируется в модель BCC-output путем добавления ограничения $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ к задаче (1). В целом решение N задач приближают границу эффективности, которая представляет собой выпуклую оболочку множества производственных возможностей, образованную путем отсечения полуплоскостей, проходящих через смежные, граничные точки.

Решение $\phi^* = 1$ свидетельствует об эффективности объекта и невозможности увеличения выхода при имеющихся входах. Однако, как показывают исследования, этого факта недостаточно для полной (100%) эффективности. Объекты, лежащие на границе, могут быть слабо эффективными в связи с тем, что ограничения задачи не выполнены как равенства. В связи с этим, вычисление остаточных d_s^- и избыточных d_s^+ переменных в ограничениях задачи (1) дает дополнительную информацию о степени эффективности объекта и величине отклонения от границы эффективности:

$$d_s^- = x_{os} - \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{js}; \quad d_r^+ = \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{jr} - \phi^* y_{or}. \quad (2)$$

В результате решения задачи (1) для модификаций CRS и VRS для каждого из объектов выборки формируются оптимальные в сравниваемых условиях оценки:

- резервов прироста выпуска продукции: ϕ_{CRS}, ϕ_{VRS} ;
- относительная оценка эффективности: $IE_{DEA_VRS} = 1/\phi_{VRS}; IE_{DEA_CRS} = 1/\phi_{CRS}$;
- оценка неэффективности, связанная и влиянием масштабов деятельности (*Scale Efficiency – SE*): $IE_{SE} = IE_{CRS} / IE_{VRS}$;
- оценки резервов экономии ресурсов: d_s^- по видам ($s = \overline{1, \dots, S}$);
- потенциальный объем выпуска: $y_{or}^* = y_{or} \phi_o + d_{or}^+$ по видам ($r = \overline{1, \dots, R}$);
- потенциальные (граничные) затраты ресурсов: $x_{os}^* = x_{os} - d_{os}^+$ ($s = \overline{1, \dots, S}$).

Исходные данные. Исследование динамики технологической эффективности сельскохозяйственного производства в условиях Кулунды сфокусировано на группе сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности,

преимущественно растениеводческой специализации (доля в выручке от производства продукции растениеводства более 60%), осуществляющих производство зерновых культур и подсолнечника. В анализе не учитываются предприятия, возделывающие сахарную свеклу, что продиктовано необходимостью обеспечения относительной сопоставимости показателей (однородности выборки), а возделывание сахарной свеклы оказывает существенное влияние и на севооборот, и структуру производственных расходов. Для формирования базы исходных данных использовались результаты сплошного статистического наблюдения Главного управления сельского хозяйства Алтайского края за период 2008-2012 гг. Период наблюдений характеризуется разнообразными климатическими условиями в крае (от сильной засухи, минимальной продуктивности культур и ростом цен в 2012 г. до благоприятных климатических условий и высокой урожайности в растениеводстве, но с сильным падением цен в 2009 г.), что позволяет выявить потенциал и адаптивность агропроизводственной системы в различных по благоприятности условиях. Объем выборки варьируется по годам исследования от 52 до 69 объектов и является достаточным для получения объективных оценок. Анализ эффективности ориентирован на выявление различий в динамике и устойчивости технологической эффективности с учетом почвенно-климатическое районирования территории Кулундинской равнины на зоны сухой степи, типичной степи и лесостепи. Выборка содержит от 26 до 30 предприятий, ведущих производство в условиях сухой степи и от 17 до 27 предприятий – лесостепи.

В качестве входов рассматриваются статьи переменных затрат на производство продукции растениеводства, а выход оценивается по величине стоимости произведенной продукции, рассчитанной в среднегодовых ценах реализации производителя (табл. 1). Отсутствие в структуре затрат на амортизацию и прочих расходов связано с проблемами соотношения предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в разных налоговых режимах и необходимости исключения факторов кредитования, поэтому в расчет берутся переменные издержки, непосредственно влияющие на выпуск продукции (выход).

Исследуемые предприятия характеризуются различиями масштабов деятельности. Количество малых предприятий, по данным 2008 г. (с общей площадью земель сельскохозяйственного назначения до 5 тыс. га), составило 27 ед., средних (с площадью от 5 до 10 тыс. га) – 21 ед., крупных (с площадью от 10 до 40 тыс. га) – 16. В целом преобладающую долю в выборке составили малые и средние предприятия. Наблюдаются и существенные различия в урожайности культур. Так, например, в 2009 году (благоприятном с точки зрения продуктивности) наблюдалась урожайность зерновых и зернобобовых 3,5 ц/га на предприятии в Угловском районе и 29,7 ц/га на предприятии в Каменском районе. Существенные наблюдаются различия в затратах в расчете на 1 га и стоимости произведенной продукции. Использование общих потоков входов затрат и как реакция – генерация выхода в виде стоимости выпущенной продукции, по исследованиям авторов [7], является более адекватным и позволяет учесть эффект различий масштабов производства в достижении эффективности.

Таблица 1

Среднее значение входов и выходов по объектам наблюдения

Показатель	Обоз-на-чение	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Выход						
Стоимость произведенной продукции, тыс. руб.	<i>y</i>	29 908	29 696	26 720	26 447	29 227
Входы						
Семена и посадочный материал, тыс. руб.	<i>x1</i>	2 763	3 332	3 017	3 329	4 422
Минеральные удобрения, тыс. руб.	<i>x2</i>	399	350	313	425	442
Средства защиты растений, тыс. руб.	<i>x3</i>	869	934	1 413	1 303	1 415
Энергия и нефтепродукты, тыс. руб.	<i>x4</i>	5 782	4 190	4 472	4 453	5 338
Запасные части и материалы для ремонта, тыс. руб.	<i>x5</i>	3 386	2 596	2 853	2 533	3 194
Заработная плата и социальные отчисления, тыс. руб.	<i>x6</i>	4 212	4 634	5 133	4 939	5 289
Количество объектов выборки, ед.	<i>N</i>	64	61	69	58	52

Результаты оценки эффективности по DEA. В результате применения метода DEA (CRS, VRS) на каждый год исследования получены оценки индекса *TE*, резервов прироста продуктивности и экономических показателей в расчете на 1 га площадей посева (рис. 2 и 3, табл. 2 и 3). Средняя величина *TE* за 2008-2012 гг. составила 0,6 при учете постоянного эффекта от расширения масштабов деятельности (CRS), 0,71 при переменном эффекте (VRS), масштабной эффективности – 0,86 (вариация – 13, 12 и 6%, соответственно). Большая доля предприятий, характеризуется переменным эффектом от расширения масштабов деятельности, поэтому более объективной является оценка эффективности DEA_VRS.

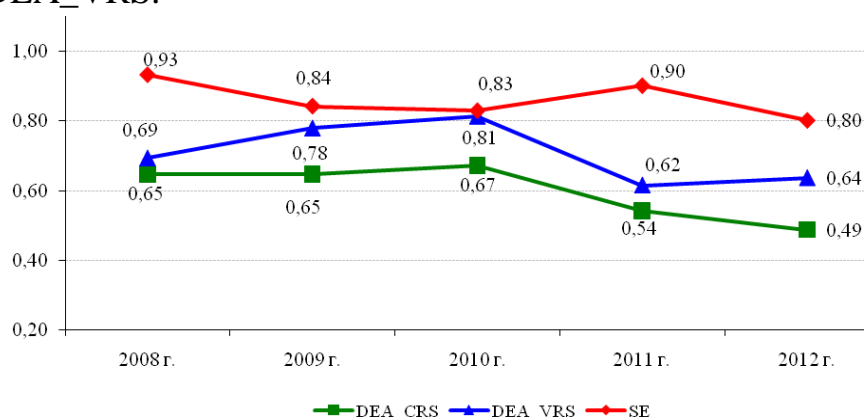


Рис. 2. Средняя технологическая эффективность производства зерновых культур и подсолнечника по предприятиям Кулунды

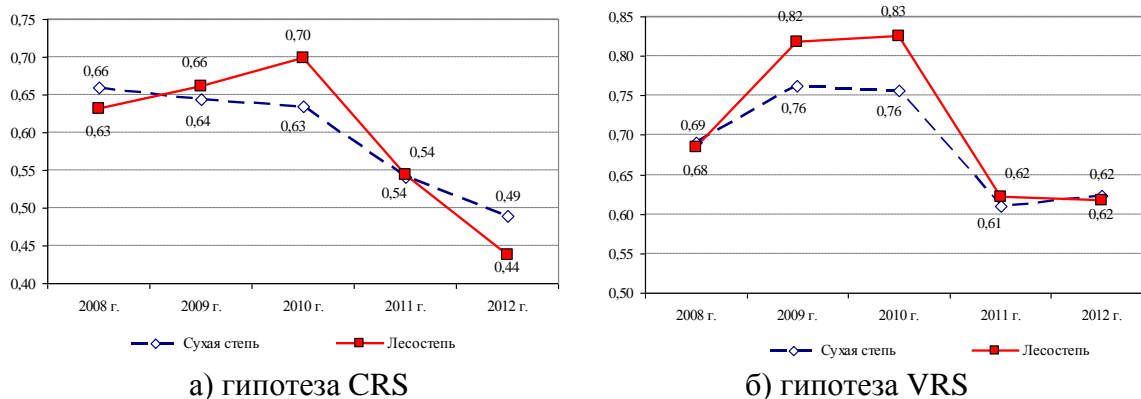


Рис. 3. Средний индекс технологической эффективности предприятий, осуществляющих производство в сухой степи и лесостепи

Результаты исследования показали, что наибольшее падение технологической эффективности произошло в 2012 году (засуха), однако, учитывая переменный эффект от расширения масштабов деятельности, выявили, что достижимость границы эффективности в таких условиях оказалась не «хуже», чем в благоприятный с точки зрения климата 2011 год. Также такая разность оценок показывает, что различия в экономических результатах деятельности, а именно суммы затрат и соответствующего им выпуска продукции по предприятиям выборки, было более сильное в 2012 году, по сравнению с предыдущими периодами. В критических условиях 2012 года доля предприятий, оказавшихся неэффективными, существенно выше, чем в другие годы, фактор засухи сказался негативно на результатах деятельности предприятий, при этом рыночные реакции (в виде повышения закупочной цены) запоздали и не оказали существенного влияния на финансовые результаты в растениеводстве.

Сравнивая динамику технологической эффективности предприятий лесостепи и сухой степи, видим, что в целом для предприятий в лесостепи индекс *TE* доминирует относительно предприятий сухой степи (вариация составила 12,5 и 17,6% соответственно). Существенной является доля неэффективных предприятий в 2009 году (период перепроизводства и резкого падения цены). Наиболее благоприятным для достижения технологической эффективности оказался 2010 год.

Сравнивая полученные оценки эффективности производства продукции растениеводства с имеющимися результатами по России, странам Европы и Азии, можно утверждать, что средняя технологическая эффективность (индекс *TE*) предприятий Кулунды ниже. Однако сравнительный анализ данных оценок затруднителен ввиду различия в структуре используемых данных, различий по временному охвату и пр.

Таблица 2

Распределение предприятий по группам эффективности,
% от объема выборки

Технологическая эффективность по выпуску (TE)	Оценка CRS					Оценка VRS				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
>0,9 (высоко-эффективные)	19	23	22	14	13	23	46	48	19	31
(0,5; 0,9] (относительно эффективные)	63	36	51	43	25	61	38	45	45	27
(0,1;0,5] (неэффективные)	17	41	28	41	62	14	16	7	34	42
≤0,1 (аномально неэффективные)	2	0	0	2	0	2	0	0	2	0

Таблица 3

Граничные показатели и резервы прироста производительности по предприятиям Кулунды, специализирующимся на производстве зерновых культур и подсолнечника (расчет при гипотезе VRS)

		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Среднее
Выручка, тыс. руб./га	Фактическая	4,126	4,54	4,09	4,36	4,36	-
	Граничная	5,69	5,46	4,71	7,14	6,02	-
	Прирост, %	38	20	15	64	38	35
Урожайность зерновых и зернобобовых, ц/га	Фактическая	7,4	14,9	7,2	7,7	7,8	-
	Граничная	11,2	19,5	10,0	15,5	13,1	-
	Прирост, ц/га	3,9	4,6	2,8	7,8	5,3	4,9
	<i>В том числе:</i>						
	<i>Зона сухой степи</i>	3,73	5,03	3,34	7,62	6,26	5,20
	<i>Зона лесостепи</i>	4,28	3,58	2,71	7,84	4,55	4,59
Затраты на производство, тыс. руб./га	Фактическая	2,40	2,45	2,63	2,80	3,00	-
	Граничная	1,92	2,26	2,40	1,78	2,34	-
	Прирост, %	-20	-8	-9	-36	-22	-19
Совокупные финансовые потери вследствие неэффективности, тыс. руб./га	По всей выборке предприятий	2,41	1,76	1,19	4,41	3,9	2,7
	<i>В том числе:</i>						
	<i>Зона сухой степи</i>	2,52	2,01	1,45	4,68	4,16	2,9
	<i>Зона лесостепи</i>	2,21	1,38	1,15	4,02	3,64	2,5

Анализ отклонений от границы эффективности позволяет сделать следующие выводы (табл. 3):

- резервы прироста урожайности зерновых и зернобобовых культур в сложившихся экономических и климатических условиях составляют 2,8-7,8 ц/га;
- увеличение притока выручки возможно за счет прироста продуктивности культур либо оптимизации цен от 0,6 до 2,7 тыс. руб./га (в среднем на 35%);

- максимальная экономия для достижения эффективного состояния при производстве продукции растениеводства достигается в 2011 и 2012 гг.;
- в засушливых условиях 2012 г. более эффективными оказались предприятия, сэкономившие на затратах на внесение удобрений и средствах защиты растений;
- совокупные финансовые потери вследствие неэффективности колеблются от 1,19 до 4,41 тыс. руб./га, причем существенно большие финансовые потери наблюдаются в засушливых условиях.

Библиографический список

1. Экономические, экологические, технологические факторы и результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий в условиях Кулундинской степи : коллективная монография / Е. Понькина, В. Беляев, М. Боварова и др. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2014. – 140 с.
2. Debreu G. The Coefficient of Resource Utilization. *Econometrica*. 1951. Vol. 19(3). Pp. 273–292.
3. Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Statistical Society*. 1957. Series A. Vol. 120. Part 3. Pp. 253-290.
4. Лобова С.В., Понькина Е.В., Межин С.А., Курочкин Д.В. Количественная оценка влияния технологических и социо экономических факторов на результативность сельскохозяйственных предприятий Алтайского края на основе методов Data Envelopment Analysis (DEA) и Stochastic Frontier Analysis (SFA) / Препринт 2/13. – Барнаул : Изд-во Алт. унт-та, 2013. – 60 с.
5. Murillo-Zamorano L. Economic Efficiency and Frontier Techniques. *Journal of Economic Surveys*. 2004. Vol. 18.
6. Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*. 1978. Vol. 2. Pp. 429–444.
7. Понькина Е.В., Курочкин Д.В. Практико-ориентированное DEA-моделирование эффективности производства зерна // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 9 (107). – С. 133-139.

УКД 353

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

А.В. Попов

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

В статье рассматриваются два основных аспекта социально-экономического развития муниципальной территории на современном этапе – инновационный характер и инвестиционная привлекательность. Инвестиционная активность и инвестиционное поведение как хозяйствующих субъектов, так и муниципалитета.

Современный этап развития рыночной экономики России сопряжён с новыми тенденциями и факторами инновационного характера как на макроуровне, так и на региональном и муниципальном уровнях социально-экономического развития. Переход от «сырьевой» экономики к модернизации и развитию конкурентоспособного отечественного товарного производства на мировых рынках в краткосрочной перспективе – это достаточно амбициозные планы Президента РФ и Правительства, что начинает подтверждаться на практике в форматах законодательной инициативы и государственной поддержки товаропроизводителей и научно-технического прогресса во всех отраслях экономики. Главное, что бы это не стало очередной модной кампанией предвыборного периода, а формировался новый образ жизни, новое мышление на основе инновационного подхода к экономике и всем действиям как хозяйствующим субъектам, так и власти на всех её уровнях.

Почему это становится важным фактором роста и экономики муниципальных территорий, бизнеса и местной власти? На этот вопрос мне бы хотелось, как автору идеи проведения инновационно-инвестиционного форума, высказать свои идеи и услышать предложения других участников, чтобы разработать реальную программу на ближайшую и долгосрочную перспективу социально-экономического развития муниципальной территории на основе модернизации и инноваций, эффективно используя производственный, экономический потенциал, сформировать основы инвестиционной привлекательности и новые стратегии развития города Рубцовска.

Выстроим алгоритм или один из реальных и возможных сценариев развития.

На первом этапе необходимо проанализировать ситуацию социально-экономического развития города, определить реальную структуру экономики города, её перспективы роста и «узкие» или проблемные места развития. Какие явления происходили в ближайшую пятилетку в социально-экономическом развитии, в производственном и имущественном комплексе, в развитии инфраструктуры, в развитии научно-технического прогресса и человеческих ресурсов? Вот некоторые системные индикаторы и показатели развития экономики города за последние пять лет (табл. 1).

Рассматривая данные показатели, можно сделать выводы, что кризис оказал серьёзное влияние на социально-экономическое развитие города. Рост индекса промышленного производства в 2010 году не формирует оптимистических процессов, так как именно в этот период крупные предприятия города стали банкротами. Даже прибыль, полученная предприятиями, не может перекрыть убытки прошлых лет, которые в суммарном выражении превышают 1 млрд. рублей. Негативные явления происходят и в развитии человеческих ресурсов, так, число занятых в экономике на постоянной основе уменьшилось за пять лет на 7400 человек, а занятых в малом бизнесе – уменьшилось на 2000 человек. Но в то же время инвестиционный климат в городе оздоравливается, и это видно в росте показателей по трём основным направлениям инвестиций за последние два года до суммы почти в 1,5 млрд рублей. Положительная динамика имеет место и в развитии инвестиционной инфраструктуры города, так,

количество банков и филиалов, работающих на территории города, выросло с 9 в 2007 году, до 33 – в 2010.

Таблица 1

Показатели развития экономики города Рубцовска за последние пять лет

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Индекс промышленного производства	121,7	98,2	106,6	75,9	130,0
Прибыль/убытки предприятий (млн. руб.)	-379,96	-361,5	-210,6	-439,6	83,8
Занятые в отраслях экономики на постоянной основе, чел.	47452	46153	44822	40843	40043
Занятых в малом бизнесе, чел.	15932	19365	20155	17598	17521
Инвестиции в производство, млн. руб.	-	-	-	449,4	314,9
Инвестиции в капитальное строительство, млн. руб.	-	-	-	62,8	75,2
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	693,2	1104,0	1674,1	691,2	1074,4
Число банков и филиалов	7	9	23	33	33

Рекомендации, выработанные в процессе обсуждения проблем инновационного развития и инвестиционной привлекательности территории муниципального образования города Рубцовска на Международной научно-практической конференции «МИИК - 2011», и коррективы в дальнейшее социально-экономическое развитие показывают положительную динамику.

За 2009-2012 годы структура инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций по видам основных фондов (табл. 2) изменилась.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций по видам основных фондов за 2009-2012 годы

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ - ВСЕГО	100	100	100	100
В ТОМ ЧИСЛЕ:				
ЗДАНИЯ (КРОМЕ ЖИЛЫХ) И СООРУЖЕНИЯ	12,0	19,0	35,0	34,2
МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА	85,9	79,6	65,0	65,1
ПРОЧИЕ	1,4	1,4	0	0,7

Основная доля инвестиций крупных и средних организаций приходится на вложения в машины, оборудование, транспортные средства. Организации на реализацию крупных инвестиционных проектов не имеют достаточных сумм собственных средств. Но и сегодня существует потребность в привлечении средств инвесторов.

Второй этап состоит из процессов формирования составляющих инновационного потенциала территории. Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования и развития на долгосрочную перспективу. Она включает следующие основные элементы, имеющие различное функциональное назначение:

- материально-технические ресурсы;
- информационные ресурсы;
- финансовые ресурсы;
- человеческие ресурсы;
- другие виды ресурсов (природные, рекреационные и др.).

Рассмотрим ресурсные составляющие более подробно. Материально-технические ресурсы являются вещественной основой, определяющей технико-технологическую базу инновационного потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности. В настоящий период, оценивая данные ресурсы города, следует констатировать две тенденции: практически все машиностроительные предприятия в последние десятилетия полностью или частично утратили свой материально-технический потенциал – это «Алттрак», «Сибагромаш», «АЗТЭ», «РМЗ», строительные тресты. Износ основных производственных фондов на предприятиях, в том числе и транспортных, достигает 70-80 %, что не позволяет развивать на этих предприятиях новые технологии и обеспечивать НИОКР и выпуск новой продукции. Вторая тенденция – это инновационный подход к процессам стратегического и тактического развития, обновление оборудования и освоение новейших технологий, создание новых товаров и услуг, обеспечивающих конкурентоспособность продукции и компаний. Это предприятия ОАО «РЗЗ», Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон», филиал компании «Вимбил-Дам», ОАО «Мельник», ООО «Алтайтрансмаш-сервис», ООО «Савой» и др. Таким образом, потребность в развитии данного инновационного ресурса достаточно важна в стратегическом развитии производственного и научно-технического потенциала муниципальной территории и её хозяйствующих субъектов.

Информационные ресурсы – это модели, алгоритмы, программы, проекты и т.п., которые переводят материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов несамостоятелен, лишь объединившись с другими видами ресурсов – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьём – он выступает как движущая сила инновационного потенциала. Запас этих ресурсов вполне достаточен, однако его использование неэффективно с позиции развития новых направлений деятельности как в бизнесе, так и в управлении.

Финансовые ресурсы характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей как у хозяйствующих субъектов, так и у власт-

ных структур всех уровней, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и задач. Наряду с обеспечивающей функцией финансы выполняют и страховую функцию, дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы. Констатация того, что денег всегда не хватает, не является объективным фактом их отсутствия. В это же время вклады в банковских учреждениях (особенно в Сбербанке) постоянно и устойчиво растут, даже тот факт, что за последние пять лет в городе появились ещё представительства и филиалы четырёх банков, говорит, что деньги в городе имеются. Правда, использовать их как ресурс инновационного развития, к сожалению, городу не всегда удаётся. Более того, эти деньги работают опять же на «Садовое кольцо», а не на Россию.

Человеческие ресурсы выступают главной творческой силой, поскольку человек обладает навыками, знаниями, способностями и генерирует новые идеи, воплощаемые затем в инновационной деятельности. Но сегодня многие компании, более того и власть, считают, что народу пока ещё много и безработица есть, так что на наш век рабочей силы хватит. Но в цивилизованном мире давно понимают, что изменение парадигмы в отношении персонала – это факт свершившийся и требующий совершенно новых подходов.

В чём суть смены парадигмы в области управления персоналом? Сделаем сравнительный анализ подходов к управлению персоналом в середине XX века и в начале XXI века:

Таблица 3

Сравнительный анализ подходов к УЧР

Середина XX века:	Начало XXI века:
Персонал как затраты	Персонал как ресурс
Набор и учёт кадров	Наращивание кадрового потенциала
Планирование кадров в соответствии с производственными планами	Интеграция планирования человеческих ресурсов и корпоративного планирования
Тотальный контроль	Координация целей
Оценка деятельности	Оценка результата
Основная цель: обеспечение нужных людей в нужном месте и в определённое время	Основная цель: эффективное и долгосрочное взаимодействие человека и организации

Таким образом, человеческий ресурс, как инновационная составляющая развития, становится стратегическим конкурентным преимуществом. Становится важным научиться управлять человеческими ресурсами в системе корпоративного управления, эффективно использовать знания, навыки и умения персонала, развивать потенциальные возможности сотрудников, в том числе через вложения в человеческий капитал. В этом контексте важными и основными для корпораций становятся принципы стратегического управления человеческими ресурсами:

Принципы стратегий УЧР

Люди – главный ресурс организации	Интегрированность политики и практики УЧР с организационными целями и стратегиями
Значимость человеческих ресурсов как основного элемента культуры организации	УЧР – сфера ответственности всех менеджеров организации

Через понимание системы этих принципов и их практичности высший уровень менеджеров корпоративного управления приходит к необходимости формирования нового видения УЧР в контексте управления знаниями и инновациями. Сформируем алгоритм данного контекста (рис.1):



Рис. 1. Алгоритм формирования УЧР

Из контекста целесообразно сделать вывод, что поощрение обучения для осуществления инноваций, в свою очередь, может потребовать инновационных подходов и к обучению.

В этой части полезными могут быть идеи Леонард, которая подчёркивала связь между обучением, знаниями и инновациями, ключевыми элементами которых, по её мнению, являются:

- совместное решение проблем;
- экспериментирование и моделирование;

- внедрение новых технологических процессов и обучения;
- заимствование и усвоение технологических знаний из внешних источников;
- усвоение уроков рынка.

Инновации как цель, как средство и как выгодное вложение в будущее социально-экономическое развитие территории, должны быть в центре внимания всего общества (рис.2):

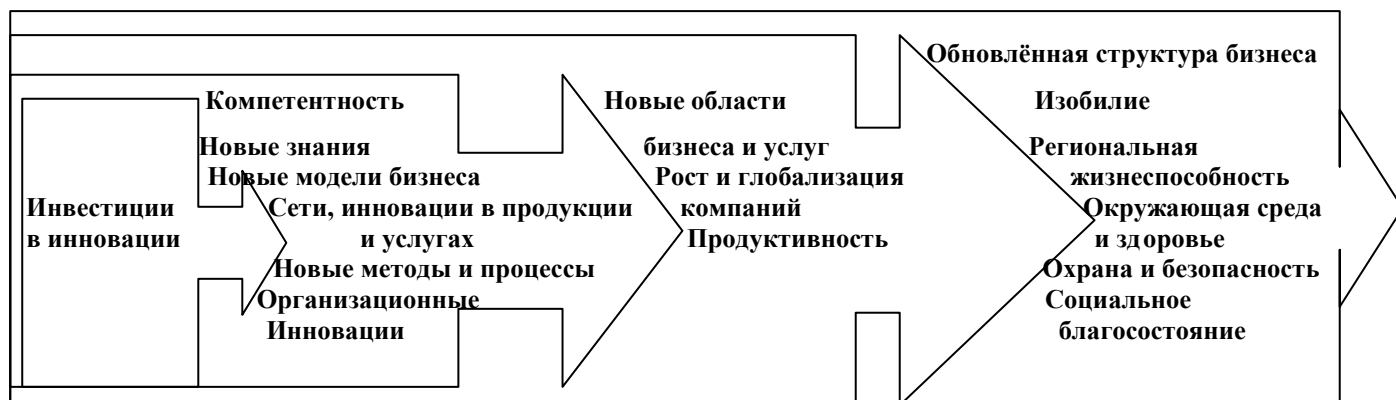


Рис. 2. Инновации как выгодное вложение в будущее

Завершая описание второго этапа алгоритма, следует ещё раз подчеркнуть, что инновационный характер развития сегодня приобретает важную роль в стратегии социально-экономического развития территории муниципального образования и важно, чтобы такой новый подход к инновациям стал достоянием и устремлением всего местного сообщества.

Третий этап алгоритма будет определять основные элементы инвестиционной привлекательности территории, что сегодня актуально как для государства в целом, так и для регионального и муниципального развития.

В экономических публикациях термин «привлекательность» появился совсем недавно и используется преимущественно в следующих сочетаниях:

- как «деловая привлекательность» - при анализе, оценке и выборе партнерских связей и отношений между агентами, которая характеризуется качеством совершенных сделок, соблюдением норм и обязательств, поддержанием определенного имиджа;
- как «инфраструктурная привлекательность» - при анализе, оценке и выборе места или сферы размещения бизнеса;
- как «инвестиционная привлекательность» при характеристике и оценке объектов инвестирования, осуществлении рейтинговых сопоставлений, сравнительном анализе инвестиционных процессов применительно к различным уровням хозяйственной иерархии и этапам экономического развития.

Инфраструктурная и деловая привлекательность — составные элементы инвестиционной привлекательности, поэтому их выделение правомерно в рамках анализа и оценки инвестиционной привлекательности.

Наиболее точно отражает сущность категории «инвестиционная привлекательность» следующее определение: «Инвестиционная привлекательность

экономической системы - это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств возможностей системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции». Таким образом, инвестиционная привлекательность включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск и характеризуется взаимодействием этих категорий.

В экономической литературе встречаются следующие терминологические сочетания:

- «инвестиционный потенциал»;
- «потенциал инвестирования»;
- «потенциал инвестиционных ресурсов»;

- «инвестиционные потенциалы экономики» и т. д., как правило, без раскрытия его сути и содержания. Используемые в этих работах терминологические расхождения искажают смысловую нагрузку категории «инвестиционный потенциал» и ограничивают возможности ее применения при анализе экономических систем.

Различие аналитических подходов к пониманию и процессам формирования инвестиционной привлекательности территории гарантирует всестороннее программно-целевое планирование этого важного направления социально-экономического развития муниципального образования.

Широкое распространение получил ресурсный подход, при котором проводится аналогия между инвестиционным потенциалом и потенциалом инвестиционных ресурсов, т.е. источниками их формирования. Это «прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в различные внебюджетные фонды, активы государственных и коммерческих финансовых учреждений и сбережения населения». Базовые положения ресурсного подхода стали одним из методологических подходов формирования Концепции среднесрочной программы Правительства РФ на 1997—2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост». Результат реализации этого подхода — отождествление инвестиционного потенциала и внешних, и внутренних источников финансирования инвестиций. Таким образом, при ресурсном подходе исследование инвестиционного процесса либо смещается на позиции инвестора, поскольку происходит оценка его потенциальных возможностей вложения средств, либо оценивается уровень финансовых ресурсов, используемых для функционирования экономической системы. В обоих случаях не раскрывается сущность инвестиционного потенциала, что ограничивает область применения ресурсного подхода для решения проблем инвестиционной проблематики.

Отдельно выделим аналитический подход, конечная цель которого - ранжирование экономических систем по инвестиционному потенциалу. Такая постановка задачи определяет и характер исследования, заключающийся в детальной структуризации инвестиционного потенциала и дальнейшем объединении составляющих в интегральный показатель. Например, инвестиционный потенциал складывается из семи частных потенциалов:

1) ресурсно-сырьевого (обеспеченность запасами основных видов деятельности населения);

- 2) производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);
- 3) потребительского (совокупная покупательная способность населения);
- 4) Инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- 5) интеллектуального (образовательный уровень населения);
- 6) институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- 7) инновационного (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса).

Неоспоримое преимущество данного подхода — количественные оценки инвестиционного потенциала экономических систем, позволяющие анализировать муниципальные образования и отрасли, с присвоением им соответствующего рейтинга.

Недостатки такого подхода: отсутствие согласованности в определении рассматриваемой категории, которая трактуется либо как сумма объективных предпосылок инвестирования, зависящих от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, либо как совокупность индикаторов территориального развития, в числе которых основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т. д.), потребительский спрос населения и др.; нечеткость методических основ оценки параметров инвестиционного потенциала как институционального и инновационного потенциала.

Наиболее полная характеристика инвестиционному потенциалу экономической системы дается в процессе инвестиционного анализа экспертно-рейтингового характера. В этом процессе используются унифицированные подходы к оценке инвестиционного потенциала и предлагается инструментарий сравнительной оценки по принятому кругу параметрических характеристик их социально-экономического развития.

Инвестиционный потенциал - материальная основа обеспечения динамики социально-экономического развития, количественные и качественные характеристики которого отражают упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые и нематериальные активы (обладание правами собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых, аккумулялирование информации в сфере социально-экономических, рыночных отношений, накопленный опыт и т.д.).

Анализ инвестиций с позиции инвестиционного потенциала позволяет утверждать, что многие инвесторы - коллективные и частные — имеют большие возможности и желание для вложения своих средств. Однако, оперируя только показателем инвестиционного потенциала, невозможно определить, куда эти средства будут вложены. Поэтому дополнительно требуется использование характеристик инвестиционного риска.

Риск — это вероятность возникновения непредвиденных потерь в ситуации неопределенности. Определения инвестиционного риска базируются на различных его классификациях.

Выделим три группы подходов к трактовке категории «инвестиционный риск»:

Инвестиционный риск - это риск, связанный с неполучением средств от проекта и определяющийся исключительно неэффективным размещением средств. Такой подход сужает область возникновения инвестиционного риска, изолирует инвестора от прочих видов риска и увеличивает возможность недоучета ожидаемых потерь.

Инвестиционный риск - это любой риск, возникающий в процессе инвестиционной деятельности и характеризующийся возможностью или вероятностью полного или частичного недостижения (неполучения) результатов осуществления инвестиций. Этот подход позволяет спрогнозировать максимальные потери в случае наступления событий, генерирующих риск, и поэтому применим в любых областях и на любых уровнях инвестирования.

Инвестиционный риск как отдельная категория отсутствует в природе экономических явлений, а потери, возникающие в ходе инвестиционной деятельности, обусловлены взаимодействием прочих видов риска. Такой подход искажает сущность понятия «риск», вносит неопределенность к подходам, определяющим прочие виды риска, например, финансовым, снижает достоверность оценки ожидаемых доходов инвестора.

Макроэкономические, региональные и муниципальные инвестиционные риски могут быть только некоммерческими или неспецифическими. Они воздействуют в одинаковой степени на вероятные результаты осуществления всех инвестиционных проектов, соответственно, в данной стране, регионе, муниципалитете или отрасли. Поэтому количественные значения таких рисков обязательно должны учитываться в государственном регулировании инвестиционных процессов и в расчетах показателей эффективности инвестиционных проектов.

Для объединения категорий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционная активность» в экономической литературе используется категория «инвестиционный климат», т.е. наличие условий инвестирования, влияющих на предпочтения инвесторов в выборе того или иного объекта инвестирования. На макроуровне эта категория включает в себя показатели политической (включая законодательство), экономической и социальной среды для инвестирования. На микроуровне инвестиционный климат проявляется через двусторонние отношения инвестора и конкретных государственных органов, поставщиков, клиентов, банков, небанковских финансовых структур, а также профсоюзов и трудовых коллективов государства - реципиента инвестиций. Объектом инвестирования могут выступать отдельный инвестиционный проект, предприятие, корпорация, город, регион, отрасль, государство. Такое определение несколько ограничивает характеристику инвестиционного климата и не позволяет учесть все его особенности.

В наиболее широком смысле под категорией «инвестиционный климат» понимаются экономические, финансовые и другие условия, оказывающие влияние на эффективность инвестиций. В этом случае определение «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну (регион, отрасль).

На основе описанных выше подходов и определений будем считать, что инвестиционный климат — это совокупность объективных экономических, социальных, политических, правовых и иных условий, создающих (или не создающих) привлекательность данной страны (региона, хозяйствующего субъекта) к инвестированию.

Текущая инвестиционная активность определяет уровень экономического развития муниципальных образований и дает возможность спрогнозировать дополнительные объемы вложений, ожидаемую доходность инвестиций и определить позиции инвестора на рынке в будущем. Будущая (ожидаемая) инвестиционная активность - ориентир для планирования всего инвестиционного процесса: от определения будущих объемов вложений до управления инвестиционным климатом города с целью достижения желаемого притока капитала. Анализ всех трех составляющих инвестиционной активности дает инвестору информацию об уровне конкуренции на инвестиционном рынке муниципального образования, о тенденциях его развития и о мерах сокращения риска.

Совокупность инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности составляет инвестиционный климат города. Однако необходимо отразить и обратную связь, т.е. влияние инвестиционного климата на инвестиционную активность. Так, текущее состояние инвестиционного климата определяет мнение инвестора и его деятельность по будущему размещению инвестиций. Улучшение инвестиционного климата в текущем периоде стимулирует развитие конкуренции среди инвесторов за право вложения, а также конкуренцию на рынке товаров и услуг, что способствует снижению цен и повышению качества продукции. Одновременно с этим происходит приток инвестиционных ресурсов, что дает возможность органам местного самоуправления перераспределить имеющиеся ресурсы более рациональным и эффективным способом, чтобы сократить диспропорции в муниципальном развитии, улучшить социальные условия жизни в городе, способствовать развитию инфраструктуры и связи, изменять состояние инвестиционного климата в зависимости от потребностей развития экономики муниципального образования.

Взаимосвязь и соподчиненность категорий, участвующих в инвестиционном процессе, представлена в виде схемы на рисунке 3.

Учитывая особенности инвестиционного процесса, управление им должно быть построено не только на использовании административно-регулирующих мер, но и на экономических моделях, обосновывающих необходимость тех или иных мероприятий.

Одна из важнейших задач, стоящих перед органами местного самоуправления России на современном этапе, заключается в создании необходимых условий для комплексного социально-экономического развития муниципальных

образований. Особую роль в этом играет управление инвестициями со стороны этих органов.

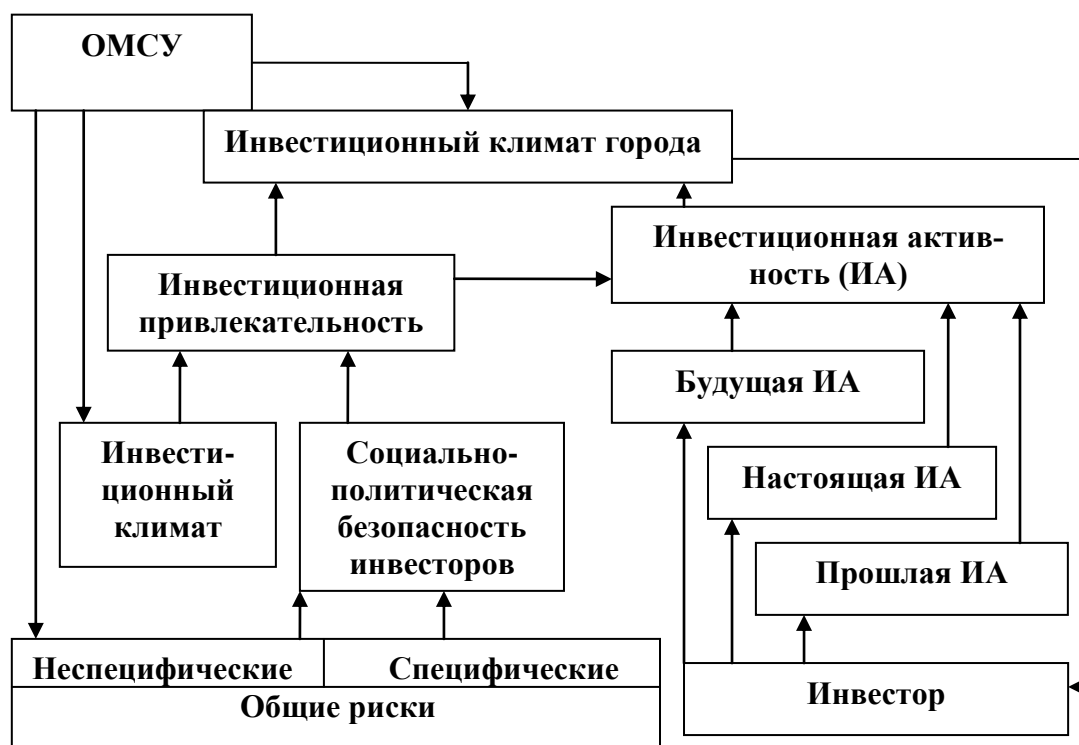


Рис. 3. Основные структурные элементы инвестиционного процесса

Между тем местное самоуправление в современной России является достаточно новым общественным институтом, что обуславливает отсутствие у органов местного самоуправления навыков самостоятельной постановки целей и задач управления инвестициями. Кроме того, существующие методики такого управления не в полной мере обеспечивают комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования.

Совершенствование управления инвестициями со стороны местной власти требует подхода, основанного на оценке уровня этого управления в соответствии с определенной методикой. Под уровнем управления инвестициями со стороны органов местного самоуправления предлагается понимать определенное состояние такого управления, характеризующееся степенью соблюдения теоретических основ (принципов и методов) его совершенствования.

Раскроем содержание предложенных принципов:

1) принцип единства органа управления инвестициями означает, что для эффективного обеспечения комплексного социально-экономического развития муниципального образования необходим единый орган местного самоуправления, отвечающий за координацию действий по реализации стратегии этого развития и за управление инвестициями;

2) принцип первого лица означает, что ряд вопросов, связанных с управлением инвестициями, требует подчинения уполномоченного на то органа местного самоуправления лицу, ответственному за результаты комплексного социально-экономического развития города и имеющему всю полноту власти, спо-

собному определить приоритетность вопросов, связанных с развитием, по отношению к вопросам функционирования (главе муниципального образования, руководителю или первому заместителю руководителя местной администрации);

3) принцип согласованности означает непротиворечие нормативных актов, регулирующих инвестиционную деятельность, друг другу и стратегии развития, а также соответствие им действий органов местного самоуправления по управлению инвестициями.

Кроме того, есть ряд объективных факторов — возможностей и ограничений — определяющих характер мероприятий по совершенствованию этого управления:

- структура экономики муниципального образования (города) ;
- финансовый фактор;
- инвестиционная привлекательность города;
- управление инвестициями со стороны органов государственной власти

России и субъекта федерации.

В заключительной части статьи выделим основные направления оценки уровня управления инвестициями со стороны органов местного самоуправления (рисунок 4).

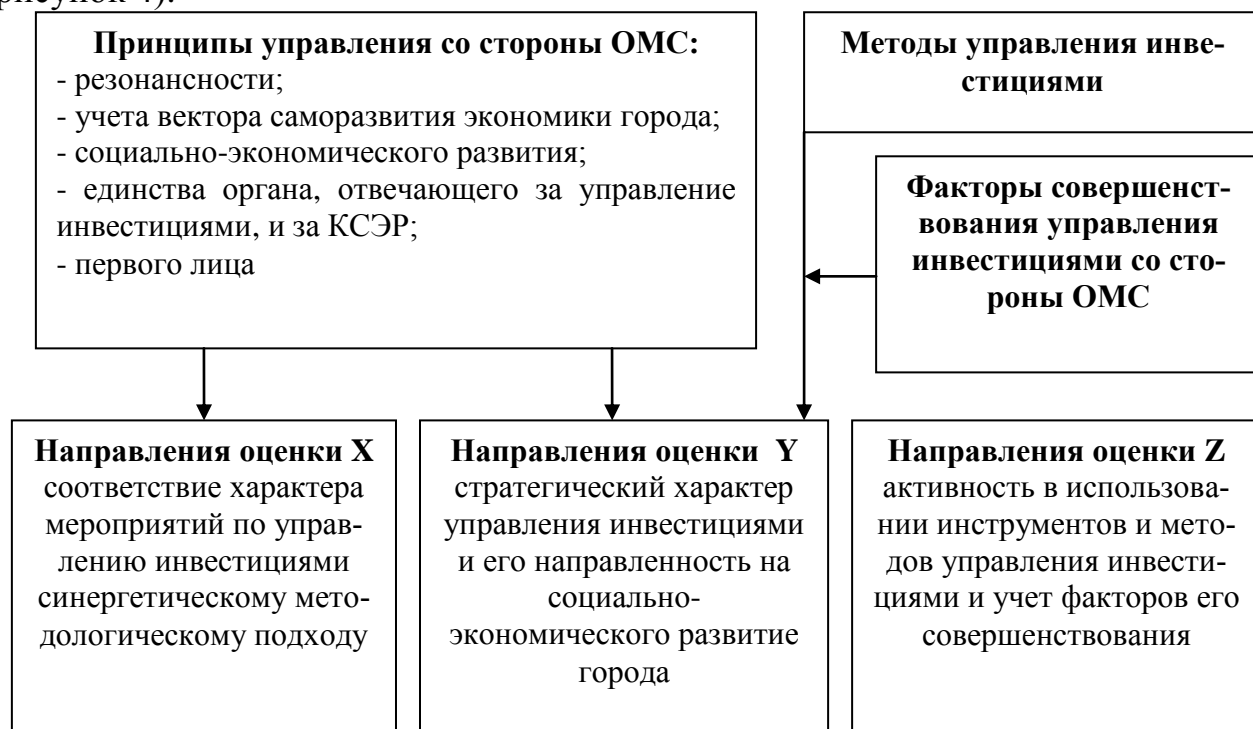


Рис. 4. Принципы и системы оценки управления инвестициями ОМСУ

Таким образом, в заключительной стадии алгоритма следует определить синергетическую эффективность инновационно-инвестиционного характера развития муниципальных территорий на современном этапе, сформировать новые подходы к пониманию и оцениванию роли этих процессов в стратегическом видении социально-экономического развития муниципального образования на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Так, например, в ходе комплексной оценки необходимо исследовать инновационный потенциал региона, который в значительной мере обусловлен уровнем развития трех составляющих:

- предпринимательство и инновации - число малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в целом и в разрезе инновационных кластеров, предпринимательская активность отдельных категорий населения;
- уровень образования и наличие высших образовательных учреждений;
- научно-исследовательская деятельность – наличием НИИ, научных школ, интенсивностью научной деятельности, количеством патентов и т.д.

В системе комплексной оценки инвестиционной составляющей важно не только определить внешние и внутренние инвестиционные потоки, но и оценить инвестиционные ресурсы территории, рассмотреть эффективность инвестиций и инвестиционных проектов и программ, реализуемых на территории муниципального образования, с учётом инвестиций в инновации, модернизацию и научно-технический прогресс.

Такой подход в процессе стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования даёт органам местного самоуправления новый инструмент управления и развития. Использовать его необходимо в полном объёме и наиболее эффективным образом.

Какие изменения произошли в последние 2-3 года в деятельности органов местного самоуправления в процессе развития инвестиционной привлекательности муниципальных территорий? Так, если продолжим анализ по городу Рубцовску, то следует отметить следующие положительные моменты:

Управление инвестиционными процессами на территории муниципального образования «Город Рубцовск» осуществляет Администрация города Рубцовска. Администрация создает условия для реализации на территории инвестиционных проектов организаций, субъектов малого и среднего бизнеса, организаций бюджетной сферы:

- утвержден генеральный план застройки города;
- принята программа «Комплексное развитие систем коммунальной инфраструктуры в городе Рубцовске» на 2012-2015 годы;
- разработаны муниципальные целевые программы по градостроительству, стимулированию жилищного строительства и др.
- разрабатывается ежегодная инвестиционная программа муниципального образования город Рубцовск Алтайского края;
- городской инвестиционной комиссией ведется работа по организации господдержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- утверждены 2 административных регламента на муниципальные услуги, связанные с поддержкой инвестиционных проектов организаций, субъектов малого и среднего предпринимательства;
- утверждены 12 административных регламентов на муниципальные услуги, оказываемые Администрацией города Рубцовска инвесторам при реализации объектов.

Инвестиционный процесс в муниципальном образовании регулируется нормативно-правовыми актами (табл. 5):

Нормативно-правовые акты

Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении положения об инвестиционной комиссии Администрации города Рубцовска Алтайского края и состава инвестиционной комиссии»	От 18.01.2013 №134
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении Положения о порядке формирования адресной инвестиционной программы муниципального образования «Город Рубцовск» Алтайского края»	От 05.03.2013 № 1288
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении порядка подготовки и подачи материалов для формирования проекта ежегодной краевой адресной инвестиционной программы»	От 25.05.2012 № 2417
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении адресной инвестиционной программы муниципального образования город Рубцовск Алтайского края на 2013-2015 годы»	От 14.11.2011 № 5177
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении «Перечня мероприятий муниципального образования «Город Рубцовск» Алтайского края в рамках плана мероприятий по реализации краевой программы «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае» на 2011-2016 годы»	От 31.08.2011 № 3614
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении Перечня мер по взаимодействию муниципального образования город Рубцовск Алтайского края с субъектами инвестиционной деятельности города и края»	От 29.12.2011 № 5421
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	«Об утверждении Положения об инвестиционном уполномоченном муниципального образования город Рубцовск Алтайского края»	От 01.03.2012 № 1021
Постановление Администрации города Рубцовска Алтайского края	Об утверждении муниципальной целевой программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Рубцовске» на 2011-2013 годы	От 22.11.2010 № 4784 (ред. 05.05.2012 № 2116)

Данные изменения в деятельности муниципальных органов управления по повышению инвестиционной привлекательности и активности имеют и положительные тенденции, например, в развитии малого и среднего бизнеса и реализации инвестиционных проектов.

Реализация инвестиционных проектов

Годы	Число участников инвестиционных проектов	Общая сумма, тыс.руб.
2010	20	1444
2011	11	2067
2012	26	16033

Этот процесс требует дальнейшего развития и укрепления, оценки как положительных тенденций, так и проблемных областей деятельности органов местного самоуправления в развитии инвестиционной привлекательности и инновационной направленности экономики.

Библиографический список

1. Аунапу Н.Э. Антикризисное управление: цели, функции, организация: учебное пособие: ч.3: Организация производства и структурная политика/ Н.Э.Аунапу, Э.Ф.Аунапу. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2002. – 176 с.
2. Региональные проблемы эволюции экономики и общества/ В.В. Зобнев, А.В. Попов: Ползуновский альманах. 2009. №1. С.231-234.

ББК 65.29

ТОЧКИ ПАДЕНИЯ И РОСТА СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Т.В. Прокопьева

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В данной статье оцениваются тенденции, складывающиеся на страховом российском рынке по итогам работы за 2013-2014гг. При этом говорится об углублении негативных трендов, приведших к кризисным явлениям в различных сферах страхования. Уделяется особое внимание моторным видам страхования (ОСАГО, КАСКО), причинам снижения сборов по данным видам страхования, рассматриваются возможные точки роста российского страхового рынка на этапе выхода из кризиса.

Страхование является прямой производной от макроэкономики, и поэтому все негативные тренды макроэкономики влияют на страховой рынок. В настоящее время, по данным Центрального банка РФ, на российском рынке работают 416 страховщиков, из них 404 страховые организации [6]. Согласно статистической отчетности по итогам работы страховщиков за 2014 год, общие сборы премий составили 988 млрд. рублей, выплаты составили 472 млрд. рублей. В целом можно сказать, что ситуация принципиально не отличается от предыдущих лет, но по отдельным видам страхования есть важные изменения. За 2014 год премия по КАСКО составила 218 млрд. руб., по ОСАГО - 150 млрд.руб., по медицинскому страхованию - 122 млрд.руб., по страхованию имущества юридических лиц - 113 млрд.руб., по страхованию жизни - 109 млрд.руб., по страхованию от несчастных случаев - 95 млрд.руб.[3]. По оценкам ведущих спе-

циалистов ВСС и Банка России российский страховой рынок стабильно рос в последние годы, но сейчас реального роста не ожидается.

При анализе динамики роста премий принципиально важно выделить моторные сегменты их сбора. Это прежде всего КАСКО и ОСАГО. Об этом свидетельствуют следующие данные: по КАСКО сборы страховых премий практически не изменились по сравнению с 2013 годом (прирост всего 2 %), а сборы по ОСАГО выросли на 12 %. При небольшом росте количества заключенных договоров ОСАГО (с 39 млн. в 2013 г. до 40 млн. в 2014 г.) выплаты растут существенно быстрее, а средняя выплата растет быстрее, чем средняя премия. За 2013 год средняя выплата составляла 27 тыс.руб., а за 2014 - 33 тыс.руб. (рост на 22 %), тогда как средняя премия выросла только на 12 % (с примерно 3 тысяч рублей в 2013 году до 3 300 руб. в 2014 году). В показателях прошлого года уже отражается октябрьское повышение тарифов, хотя пока это изменение не является доминирующим [3,5]. Новые тарифы на ОСАГО опубликованы 30 марта в «Вестнике Банка России». По указанию ЦБ, с 12 апреля этого года вводятся новые базовые тарифы ОСАГО, а с 1 апреля - новые региональные коэффициенты. Базовый тариф для легковых автомобилей, принадлежащих частным лицам, сейчас составляет 2440–2574 руб., с 12 апреля он возрастет до 3432–4118 руб. Таким образом, нижняя граница тарифного коридора повышается на 40%, а верхняя - на 60%. Страховые компании смогут применять более гибкую тарифную политику - разница между нижней и верхней границами увеличится с 5 до 20%. Региональные коэффициенты, на которые умножается базовый тариф при расчете стоимости ОСАГО, будут повышены в 11 регионах, а в десяти субъектах федерации и на Байконуре - снижены. Сегодня самый высокий региональный коэффициент (2,0) в Москве, Казани, Тюмени, Перми, Сургуте и Челябинске. С апреля самыми дорогими для автовладельцев станут Мурманск и Челябинск: их региональные коэффициенты увеличены до 2,1. Как поясняют представители ЦБ, «повышение базовых тарифов и территориальных коэффициентов связано с тем, что с апреля этого года увеличивается лимит выплат по ущербу жизни и здоровью по ОСАГО с 160 тыс. до 500 тыс. руб. Осенью 2014 г. изменился лимит выплат за имущественный ущерб по этому виду страхования - с 120 тыс. до 400 тыс. руб. Повышение стоимости ОСАГО обусловлено девальвацией рубля и высокой убыточностью этого сегмента страхового бизнеса в некоторых регионах» [5]. Соответственно, по КАСКО рост числа договоров также незначительный. Это связано не только с уменьшением продаж новых автомобилей, но и с тем, что в силу закономерностей экономики страхования растет средний тариф по КАСКО, и для части населения КАСКО становится невыгодным. Основная часть машин, которые застрахованы по КАСКО, требует запчастей, цена которых номинируется не в рублях. Мы продолжаем завозить импортные запчасти, а продажи импортных автомобилей, хотя и существенно падают в объемах, но все равно продолжаются. В какой-то части по этим убыткам с дорогими запчастями заплатят потом страховщики ОСАГО. Страховые компании пытаются решать эту проблему введением франшизы и кросс-селлинговых продаж, но данные меры не позволяют изменить ситуацию в лучшую сторону. Следовательно, на рынке КАСКО вряд ли

будет заметный рост количества договоров на протяжении всего 2015 года. По оценкам *Российского союза автостраховщиков*, возможная «дыра» в результате данных инфляционных процессов в сегменте КАСКО может составить 20-30 % от общего объема этого рынка. Все эти факты говорят о том, что нас ждет определенное перераспределение и сужение страховщиков на страховом рынке. И если от ОСАГО клиенты не откажутся в силу его обязательности, то от КАСКО могут и отказываться, а кто-то вообще сократит использование автомобиля [2,5].

Далее проследим, что происходит с темпами роста в страховании жизни: если в прошлые годы рост был галопирующий (до 60 % в год), то за 2014 год он составил только 28 % [3]. Это говорит о том, что потенциал быстрого роста исчерпан. При этом отмечается низкая убыточность по данному виду страхования (выплаты составляют всего 15 % от собираемой премии). В значительной мере тот рост, что был показан в 2014 году (в том числе по накопительным продуктам), обеспечивали такие крупные страховые компании, как ОСАО «Ингосстрах», «Росгострах». В целом, несмотря на то, что экономическая ситуация в 2015 году в явном виде не способствует повышению внимания предприятий и населения к страхованию жизни, можно только надеяться, что сборы хотя бы не упадут по отношению к прошлому году. В ДМС следует отметить не только рост премии, но и 15 %-ный рост числа заключенных договоров - это позитивный тренд, он говорит о большем вовлечении клиентов в страховании. Это может быть обусловлено как недовольством услугами, оказываемыми в системе ОМС, так и большей готовностью лечиться за собственные деньги, стремлением предприятий и населения получать более качественные медицинские услуги.

Стабильная ситуация в сегменте имущественного страхования юридических лиц по собираемой премии наблюдается уже несколько лет, однако количество заключенных договоров в 2014 году уменьшилось. Это реакция на кризисные явления, в частности оптимизация бюджетов предприятий. Кроме того, заметно уменьшилось количество заключенных договоров страхования ответственности владельцев ОПО, объем премии уменьшился фактически на 30 % (с 9,4 млрд.руб. по итогам 2013 года до 6,6 млрд.руб. в 2014 году) [7]. Это связано с тем, что заработал коэффициент, позволяющий безубыточным предприятиям-страхователям уменьшать тарифы.

И, наконец, в секторе перестрахования большая часть вопросов связана с возможным влиянием санкций на перестрахование крупных рисков вне территории Российской Федерации. Напряженность в отношениях с западными перестраховщиками присутствует, это фактически означает, что за страховые события, попавшие на период ужесточения санкций, перестраховочное возмещение поступит только спустя какое-то время, а страховая компания, безусловно, обязана заплатить по страховому событию сразу. Если риск небольшой, она заплатит легко, но в случае крупных рисков сразу возникнут проблемы с финансовой устойчивостью такой компании. Бросить на выплату все ресурсы, нанеся ущерб своей финансовой устойчивости, а потом долгие месяцы или годы ждать снятия санкций – это не вариант работы для страховщиков. По словам президента Всероссийского союза страховщиков, «пока отказов в выплатах или за-

держек от западных перестраховщиков в связи с санкциями не зафиксировано. Однако есть свидетельства того, что в договорах могут появиться так называемые «санкционные оговорки», которые сработают в случае применения санкций» [1,4].

Департамент страхового рынка Центрального банка Российской Федерации совместно с лидерами российского перестрахования рассматривают и обсуждают варианты формирования перестраховочной емкости на территории России либо о включении каких-то элементов гарантирования со стороны государства в те или иные моменты перестрахования. Департамент запрашивает у страховых компаний информацию о том, как сейчас перестраховываются риски, прорабатывает разные варианты на будущее. Таким образом, в результате проведенных совещаний разработано три возможных варианта развития перестрахования в сложившихся условиях. Первый - гарантии со стороны государства на суммы свыше емкости российских компаний. Второй - реформатирование ЭКСАР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов) для выполнения функций перестраховочной компании. Третий - создание государственной перестраховочной компании, которая аккумулировала бы риски и была бы способна обеспечить перестраховочной защитой те риски, которые нет возможности перестраховать на Западе. Но здесь возникает вопрос: есть ли деньги у государства на создание государственной перестраховочной компании и наделение ее капиталом, сколько денег на это реально потребуется? По словам директора данного департамента, «пока никто не подсчитывал и не оценивал возможные с этими вариантами расходы, результат перестрахования для государства хотя бы на уровне «прибыло-убыло». Емкость российского рынка конечна и ограничена (по всем оценкам, это не более, чем десятки миллионов долларов) [1]». Да, здесь примером может служить Белоруссия, где есть Белорусская Национальная Перестраховочная Организация (БНПО) и жесткая цессия. Но пока банк России с осторожностью рассматривает этот вопрос, советуясь с ведущими страховыми обществами и организациями. Следует сказать, что на уровне стран БРИГС в диалоге с западными и восточными партнерами по перестрахованию были попытки организовать обсуждение вопроса сотрудничества по страховым компаниям. У Китая, Индии и Бразилии есть определенный опыт и по участию государства в теме перестрахования. Но емкости, предоставляемые нам этими рынками, маленькие, на них разместить большие риски невозможно. Что делать - пока не понятно. Никакая государственная перестраховочная компания с этим не справится, она может чуть-чуть помочь, но кардинально эту проблему не решит.

В мае 2015 г. состоится конференция Всероссийского Союза Страховщиков, на которой будет обсуждаться вопрос о формировании перестраховочной емкости. Следует отметить, что на данный момент «общий объем премии, переданной в перестрахование (в России и за рубежом), за 2014 год составляет 136 млрд.руб., в том числе традиционно основу нашей защиты составляет европейский страховой рынок (50 % приходится на перестраховщиков из Великобритании и Германии), около 7 % уходит на американский страховой рынок [4]. В целом, нынешняя ситуация с перестрахованием совсем также является критиче-

ски болезненной, хотя страховой рынок получает выплаты по произошедшим событиям».

Прошлый год показал динамику активов страховых компаний, примерно соответствующую предыдущим годам (за последние 4 года рост активов составлял 10-15 % в год). По итогам работы 2014 года их рост составил 17 %.

На основании приведенных данных можно судить о том, что динамика сборов в 2015 году будет зависеть от внешних для страхового рынка факторов. С 2013 года темпы роста на страховом рынке замедлялись, однако рост сохранялся. По оценкам департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации, в 2015 году при оптимистичном сценарии возможен 5-7 %-ный прирост валовых сборов страховой премии. Негативный сценарий реализуется при дальнейшем ухудшении положения в банковском секторе, а также в случае ухудшения политической ситуации [7]. В то же время в пользу более оптимистических прогнозов говорит и другой факт. Это первая коррекция тарифа по ОСАГО, в результате которой он вырос на 25 % в октябре 2014 года, и второе повышение тарифов в апреле 2015 г. В результате этого общий прирост сборов по данному виду страхования составит около 70 миллиардов рублей за 2015 год. Помимо повышения тарифов по ОСАГО источником роста может стать активная работа страховщиков в добровольных сегментах, например, по инвестиционному и накопительному страхованию жизни (здесь прирост в 2015 году ожидается на 20 миллиардов рублей). Продолжается также обсуждение законопроекта по страхованию жилья, этот рынок тоже может дать дополнительный прирост [1,4,7].

В сложившейся ситуации страховые компании определяют ключевые направления развития и дальнейшей работы на страховом рынке. Эти направления затрагивают изменение стратегии деятельности, сегментацию рынка и управление расходами. Многие страховые компании разрабатывают сценарии развития, выявляют сильные и слабые стороны в области сервиса, чтобы клиенты были довольны, что повышает уровень пролонгации договоров страхования. Проблема в том, что из-за того, что рынок сейчас непредсказуем, страховые компании не имеют возможности нормально планировать свой бизнес, прежде всего, это связано с темой инфляции. Некоторые страховщики сейчас продолжают демпинговать и работать себе в убыток. Рейтинговая оценка S&P исследует финансовые результаты деятельности страховых компаний за фактически прошедший период времени и формирует список на негативный пересмотр рейтинга. Будем надеяться, что экономическая и политическая ситуации стабилизируются и не будет предпринято каких-то непредсказуемых действий в отношении российского страхового бизнеса и кризисные явления не будут углубляться.

Библиографический список

1. Волков М.Ю. В поисках верного курса в океане неопределенности: Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: www.insur-info.ru/auto-insurance/ //дата обращения 31.03.2015г.

2. Годовой отчет Всероссийского союза страховщиков за 2014 г [Электронный ресурс]. <http://www.ins-union.ru/>. //дата обращения 2.04.2015г.

3. Годовой отчет Российского Союза Автостраховщиков за 2014 г [Электронный ресурс]. //www.autoins.ru/. // дата обращения 2.04.2015г.

4. Жук И.Н. Проблемы перестрахования – государственная позиция: Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: www.insur-info.ru/auto-insurance/. //дата обращения 3.04.2015г.

5. Рынок автострахования: тенденции и прогнозы [Электронный ресурс]. URL: www.allinsurance.ru. //дата обращения 31.03.2015г.

6. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2014 год. Официальный сайт Центрального банка РФ//www.cbr.ru/ [Электронный ресурс]. //дата обращения 31.03.2015г.

7. Юргенс И.Ю. Страховой рынок в 2014 году: выводы и перспективы: Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: www.insur-info.ru/auto-insurance/. //дата обращения 3.04.2015г.

ИНФОРМАЦИЯ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОРОДА РУБЦОВСКА ЗА 2014 ГОД

И.В. Пурыга

Отдел экономического развития и ценообразования

Администрации города Рубцовска

Демографическая ситуация

По информации Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, оценка численности постоянного населения на 01 января 2014 года составляет 147425 человек.

В отчетном периоде естественная убыль населения составила 672 человека, по сравнению с прошлым годом наблюдается ее увеличение на 153 человека.

За 2014 год в городе родилось 1617 детей, за 2013 год родилось 1736 детей.

Число умерших за 2014 год 2289 человек, за 2013 год умерло 2255 человек.

За отчетный период в город прибыло 5441 человек, выбыло из города 5695 человек. Миграционная убыль составила 254 человека.

По данным отдела ЗАГС за 2014 год, отмечено уменьшение числа зарегистрированных и уменьшение числа расторгнутых браков. На 1187 зарегистрированных браков (за 2013 год - 1314) приходится 726 расторгнутых (за 2013 год - 819).

Уменьшилась младенческая смертность, умерло 18 детей на первом году жизни (в 2013 году 19 детей).

Уровень жизни населения

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника по городу по сравнению с соответствующим периодом 2013 года возросла на 6,5 % и составила 18627,2 руб.

Среднемесячная заработная плата за 2014 год и её темп роста к 2013 году по полному кругу организаций города сложились следующим образом (табл. 1):

Таблица 1

Среднемесячная заработная плата по полному кругу организаций города
Рубцовска за 2014 год

Вид деятельности	Среднемесячная заработная плата, рублей	% к соответствующему периоду 2013 году
- обрабатывающие производства	19445,2	107,1
- производство и распределение э/энергии, газа и воды	17101,6	107,8
- транспорт и связь	20990,2	101,9
- оптовая и розничная торговля, ремонт автомобильных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	13556,2	109,5
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	13881,3	110,4
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11292,2	120,1
- здравоохранение и предоставление социальных услуг	17436,2	110,2
- образование	14422,5	115,0
- финансовая деятельность	30297,2	108,1
- гостиницы и рестораны	10095	105,5
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	30928,3	99,9

Среднемесячная заработная плата одного работника на крупных и средних предприятиях в отчетном периоде составила 20264,5 рублей, темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 106,9 %, а в организациях малого бизнеса 11273,6 рублей, темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 105,1 %. На 01.01.2015 невыплаченной заработной платы в наблюдаемых отраслях экономики нет.

Просроченной задолженности по заработной плате из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местного бюджета нет.

Производственный комплекс

Индекс промышленного производства отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по полному кругу предприятий и организаций города по всем видам деятельности составил

к прошлому году 105,2 %. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по полному кругу предприятий и организаций города по всем видам деятельности составил 18153504 тыс. руб., темп роста к прошлому году 127,2%. Значительная часть предприятий промышленной сферы города на протяжении всего отчетного периода обеспечивала положительные темпы роста производства. По оперативным данным управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации города Рубцовска наибольший вклад в обеспечение достигнутого общегородского роста объема промышленного производства внесли следующие предприятия:

	темп роста реализации товарной продукции
ООО «Рубцовский ЛДК»	- 148,0 %
Рубцовский молочный завод филиал ОАО «ВБД»	- 141,1 %
ООО «ЗНО»	- 128,9 %
ЗАО «Литком ЛДВ»	- 128,6 %
ЗАО «Рубцовский завод запасных частей»	- 119,5 %
ОАО «Рубцовская типография»	- 109,7 %
ОАО «Мельник»	- 100,4 %

Снизили объемы реализации товарной продукции за отчетный период по сравнению с прошлым годом ОАО «Алтайвагон» (99,2%); ОАО «Рубцовский хлебокомбинат» (94,2%); ЗАО «Рубцовская мебельная фабрика» (75,4%), ОАО «Рубцовский металлзавод» (60,0%); ЗАО «Швейная фабрика» (58,0%).

Потребительский рынок

За 2014 год по полному кругу предприятий и организаций города объём оборота розничной торговли увеличился по сравнению с 2013 годом на 8,5 процентных пункта и составил 17297,7 млн. рублей.

Индекс физического объема оборота розничной торговли составил 100,2%. По обороту розничной торговли на душу населения (117702 руб.) город Рубцовск занимает четвертую позицию среди городов Алтайского края.

За 2014 год введено 50 объектов розничной торговли, в том числе 12 продовольственных, 26 непродовольственных и 12 смешанных магазинов.

Оборот общественного питания по полному кругу предприятий и организаций, осуществляющих торговую деятельность на территории города за 2014 год составил 361,4 млн. руб., это в фактических ценах больше уровня 2013 года на 10,2 %.

Фактическое выполнение оборота общественного питания в сопоставимых ценах по городу составило 100,2 %.

На территории города по состоянию на 01.01.2015 функционирует общедоступная сеть предприятий общественного питания: 40 кафе, 1 ресторан, 1 бар, 32 закусочных, 1 столовая и 43 иных пунктов питания.

В отчетном периоде из основной продовольственной продукции подорожали в сравнении с соответствующим периодом 2013 года продукты первой необходимости – молоко на 20,1%, творог на 37,1%, хлеб ржаной и ржанопшеничный на 11,7% макаронные изделия из пшеничной муки высшего сорта

на 0,4%, сахар-песок на 68,5%, яйца на 15,6%, рис шлифованный на 33,5%, пшено на 22,1%, чай черный байховый на 15,1%.

Также увеличены цены на свинину на 29,3 %, говядину на 27,4 %, баранину на 12,5 %, мясо кур на 27 %, рыбу замороженную на 36,2%, сосиски, сардельки на 18,0%, колбасу полукопченую на 21%, колбасу вареную на 28%, говядину, свинину тушеную консервированную на 13,8%, масло сливочное на 21%, сметану на 19,1%, сыры сычужные твердые и мягкие на 16,3%, муку пшеничную на 16,9 %, крупу гречневую 56,7%, конфеты мягкие, глазированные шоколадом на 0,8%, карамель на 17,7%, печенье на 12,5%, картофель на 22,9%, морковь на 30,4%, огурцы свежие на 25,8%, помидоры свежие на 40,9%, капусту белокочанную свежую на 91%, лук репчатый на 90,2%, яблоки на 28,5%, водку крепостью 40% на 26,9%.

Из непродовольственных товаров подорожали сигареты с фильтром отечественные на 32,1 %, мыло хозяйственное на 0,8%, мыло туалетное на 0,8%, спички на 0,6%, порошок стиральный на 0,9%.

Инвестиции и строительство

Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования по полному кругу организаций за 2014 год составили 1151,5 млн. руб.

Из 8 предусмотренных внебюджетных инвестиционных проектов в сфере экономики осуществлялась реализация 6 проектов:
с завершением 4 проектов:

- техническое перевооружение мелкого и среднего литья Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон». Стоимость проекта – 1207,9 млн.руб. Запущена автоматическая формовочная линия, предназначенная для производства мелкого и среднего вагонного литья с использованием новейших передовых технологий. Проектная мощность линии рассчитана на производство 9000 вагонокомплектов в год и позволяет формировать 60 опок в час и выпускать 3300 тонн литья в месяц;

- производство и реализация сельскохозяйственных тракторов «Беларус-2103», «Беларус-1502» Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагон-завод»;

- производство детской продукции, линейка детского питания ОАО «Рубцовский мясокомбинат»;

- производство мыла ОАО «Рубцовский мясокомбинат»;

продолжением 2 проектов:

- создание машин на базе многоцелевого гусеничного шасси МГШ - 521М1 Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагон-завод»;

- расширение производства почвообрабатывающей сельскохозяйственной техники ЗАО «РЗЗ».

Из 6 предусмотренных бюджетных проектов - завершены 3 проекта:

- по Программе «80Х80» строительство детского сада на 330 мест по пр. Ленина, 271 в микрорайоне 51 г. Рубцовска Алтайского края;

- по ВЦП «Развитие физической культуры и спорта в Алтайском крае» на 2012 - 2014 годы строительство футбольного поля по ул. Калинина, 21 с искусственным покрытием;

- ремонт автомобильной дороги общего пользования в г. Рубцовске по ул. Калинина с путепроводом через основные железнодорожные пути;
продолжены 3 проекта:

- по Программе «80Х80» для капитального ремонта здания МБУК «Рубцовский»

- драматический театр» по ул. Карла Маркса, 141 выполнялись работы по подготовке проектно-сметной документации;

- по ДЦП «Преодоление последствий на Семипалатинском полигоне на 2011-2015 годы» реконструкции магистральных тепловых сетей в г. Рубцовске (3,4 этапы);

- в рамках адресной инвестиционной программы муниципального образования город Рубцовск на 2014 год на строительстве 5-этажного жилого дома №25 по пр. Ленина, мкр.33 выполнялась отделка фасада.

За 12 месяцев 2014 года в городе Рубцовске введено 9341 кв.м общей площади жилых домов, в том числе индивидуальное строительство – 4095 тыс.кв.м.

Завершено строительство 2 малоэтажных 44-квартирных домов общей площадью 4976,1 кв.м и общей стоимостью 93,658 млн.руб. для переселения граждан из аварийного жилищного фонда.

В рамках муниципальной целевой программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в городе Рубцовске» на 2013-2015 годы за 2014 год переселены 219 граждан из аварийного жилищного фонда в 88 жилых помещений.

За 2014 год выдано 101 разрешение на индивидуальное строительство, принято 85 решений о выделении земельного участка под застройку для индивидуального жилищного строительства.

Малый и средний бизнес

В современных условиях важной составляющей развития экономики города является малый и средний бизнес.

На 01.01.2015 количество субъектов малого предпринимательства составило: юридических лиц (малых предприятий) – 1431, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица – 3069, крестьянско-фермерских хозяйств –16. Количество средних предприятий на 01.01.2015 составило 3.

В бюджет города объем поступлений налогов и сборов от субъектов малого и среднего предпринимательства составил 118918 тыс. рублей.

Среднемесячная заработная плата одного работника в организациях малого бизнеса за отчетный период составила 11273,6 руб., по статистическим данным она увеличилась на 5,1%.

По государственной программе содействия занятости населения на 2013-2015 годы оказана финансовая помощь на организацию предпринимательской деятельности 30 человекам. За 2014 год на реализацию мероприятий, предусмотренных МЦП «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Рубцовске» на 2014-2016 годы, было выделено 3440,7 тыс. рублей. В рамках предоставления государственной поддержки за 2014 год 34

субъектам малого и среднего предпринимательства выдано займов на общую сумму 10,3 млн. руб.

Рынок труда

Численность официально зарегистрированных безработных на 01.01.2015 составила 607 человек. В сравнении с 2013 годом численность безработных граждан увеличилась на 47 человек. Уровень официально зарегистрированной безработицы составил 0,7 %.

Коэффициент напряженности на рынке труда составил 0,9 человек незанятых граждан на одно вакантное место. В отчетном периоде 46 безработных граждан трудоустроено при содействии службы занятости населения. При этом проблема трудоустройства, особенно молодежи, инвалидов, других категорий граждан, все еще остается сложной.

В отчетном периоде дополнительно введено 810 рабочих мест, в том числе в разрезе видов деятельности (табл. 2):

Таблица 2

Новые рабочие места

обрабатывающие производства	139
оптовая и розничная торговля, ремонт автомобильных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	250
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	295
транспорт и связь	33
предоставление прочих коммунальных услуг	47
здравоохранение и предоставление социальных услуг	16
образование	14
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3
гостиницы и рестораны	3
другие	10

По программе содействия занятости населения на 2013-2015 годы в течение отчетного периода израсходовано средств 34793,0 тыс.рублей, в том числе:

- 7331,4 тыс. руб. – краевой бюджет;
- 24072,0 тыс. руб. – федеральный бюджет;
- 3389,6 тыс. руб. – средства работодателей.

В рамках данной программы в общественных работах приняли участие 248 человек, трудоустроено 46 граждан, испытывающих трудности в поиске работы, 230 человек направлено на профессиональное обучение, 3101 безработному оказаны профориентационные услуги.

Муниципальные закупки

По итогам 2014 года комиссиями по определению поставщика (подрядчика, исполнителя) для муниципальных нужд города проведено 2 конкурса, 169 электронных аукционов, 62 запроса котировок. Экономия бюджетных средств составила 16204,4 тыс. руб. (5,6%).

Общая стоимость заключенных контрактов по результатам проведения процедур составила 274643 тыс. руб., в том числе объем муниципального заказа, размещенного у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций составил 27042 тыс. руб., что составляет 23,9% от совокупного годового объема закупок, рассчитанного согласно требований законодательства.

БКК 65.5

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Д. В. Ремизов

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В Стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года, отраслевых программных документах большое внимание отведено перспективам внешнеэкономической деятельности региона, вопросам популяризации и поддержки региональных брендов.

Объемы внешнеторгового оборота Алтайского края свидетельствуют о достижении определенных успехов в направлении экспорта. Без учета взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан в 2011 году общий показатель составлял 879 918,4 тыс. долларов США, а к 2013 году был равен 821,1 млн. долларов США и по сравнению с 2012 годом уменьшился на 70,9 млн. долларов США (на 7,9%), однако положительным фактором является устойчивый рост значения экспорта (таблица 1) [1].

Таблица 1

Итоги внешней торговли Алтайского края за 2012-2013 гг.

Наименование	2012 год		2013 год		2013/2012, %
	Стоимость, тыс. долларов США	Уд. вес, %	Стоимость, тыс. долларов США	Уд. вес, %	
ТОВАРООБОРОТ	891954,2	100	821056,0	100	92,1
Страны дальнего зарубежья	680757,6	76,3	595306,4	72,5	87,4
Страны СНГ	211196,6	23,7	225749,6	27,5	106,9
ЭКСПОРТ	469345,6	52,6	516358,6	62,9	110
Страны дальнего зарубежья	318567,8	67,9	349088,0	67,6	109,6
Страны СНГ	150777,8	32,1	167270,6	32,4	110,9
ИМПОРТ	422608	47,4	304697,4	37,1	72,1
Страны дальнего зарубежья	362189,8	85,7	246218,4	80,8	68,0
Страны СНГ	60418,8	14,3	58479,0	19,2	96,8

По сравнению с 2012 годом в 2013 году товарооборот со странами дальнего зарубежья сократился на 12,6%, а со странами СНГ увеличился на 6,9% и составил 595,3 млн. долларов США и 225,7 млн. долларов США соответственно.

Внешнеторговые операции осуществлялись с партнерами из 82 стран дальнего и ближнего зарубежья, как и в 2012 году.

Экспорт Алтайского края в 2013 году составил 516,4 млн. долларов США и по сравнению с 2012 годом увеличился на 47,0 млн. долларов США (на 10,0%). При этом физический объем экспортных поставок товаров вырос 83,5 тонн и составил 1245,5 тыс. тонн.

По сравнению с 2012 годом экспорт товаров в страны дальнего зарубежья увеличился на 30,5 млн. долларов США (на 9,6%), в страны СНГ – на 16,5 млн. долларов США (на 10,9%) и составил соответственно 349,1 млн. долларов США и 167,3 млн. долларов США.

Крупнейшими экспортерами в 2011-2013 годы выступали ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Алтайвагон», ЗАО «Барнаульский патронный завод», ОАО «Кучуксульфат», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат», ОАО «Сибэнергомаш», ООО «Орион», ООО «Алтайфорест», ООО «Экватор», ОАО «Пава», ООО «Михайловский зерноперерабатывающий комбинат», ООО «Шинэкспо».

В торговле со странами дальнего зарубежья экспорт представлен в основном минеральными продуктами – 36,6% от общего стоимостного объема экспорта товаров в страны дальнего зарубежья, в том числе топливно-энергетическими товарами – 25,3% (увеличение по сравнению с 2012 годом на 33,4%), древесиной и целлюлозно-бумажными изделиями – 13,5% (увеличение на 4,3%), машиностроительной продукцией – 12,2% (уменьшение на 3,0%), продовольственными товарами – 15,9% (уменьшение на 0,6%), химической продукцией – 3,8% (уменьшение на 5,6%).

В товарной структуре экспорта в страны СНГ преобладали древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 34,2% от общего стоимостного объема экспорта в страны СНГ (увеличение на 8,4%), продовольственные товары – 23,8% (увеличение на 19,5%), химическая продукция – 22,1% (рост на 1,4%), машины и оборудование – 9,2% (увеличение в 2,0 раза), минеральные продукты – 8,3%, в том числе топливно-энергетические товары – 1,9% (снижение на 14,9%).

Импорт Алтайского края в 2013 году составил 304,7 млн. долларов США и по сравнению с 2012 годом уменьшился на 117,9 млн. долларов США (на 27,9%). Физический объем импортных поставок товаров сократился в 2,2 раза и составил 146,3 тыс. тонн.

Импорт товаров из стран дальнего зарубежья уменьшился на 32,0%, из стран СНГ – на 3,2% и составил соответственно 246,2 млн. долларов США и 58,5 млн. долларов США.

Доля стран дальнего зарубежья в общем стоимостном объеме импорта составила 80,8%, стран СНГ – 19,2% (в 2012 году – 85,7% и 14,3% соответственно).

В 2013 году ввозились товары, происходящие из 65 стран дальнего и ближнего зарубежья, в 2012 году - из 60 стран.

Экспортные операции осуществлялись с партнерами из 67 стран дальнего и ближнего зарубежья (в 2012 году - из 68 стран).

Торговля со странами дальнего зарубежья обеспечила 72,5% стоимостного объема товарооборота, со странами СНГ – 27,5% (в 2012 году – 76,3% и 23,7% соответственно). Стоит отметить, что доля стран ближнего зарубежья постоянно возрастает, а наиболее значимыми партнерами стабильно являются Китай, Казахстан и Узбекистан (таблица 2).

Алтайский край находится в непосредственной близости от этих государств, а муниципальные образования город Рубцовск и Рубцовский район можно считать условной точкой «приграничного соприкосновения» России с их территориями.

Активное развитие взаимоотношений регионов нашей страны с экономическими субъектами из Китая и Казахстана видится приоритетным и в свете современной политической ситуации. Открытая конфронтация со странами Запада, разногласия с деловыми партнерами по ряду ключевых вопросов, двусторонние санкции – все это заставляет еще более пристально вглядываться и в без того привлекательных азиатских партнеров.

Таблица 2

Товарооборот по странам - основным торговым партнерам
в 2013 году

Страна	Стоимость, тыс. долларов США	Уд. вес, %	2013/2012,%
ВСЕГО	821056,0	100	92,1
в том числе:			
Китай	171988,3	20,9	84,3
Узбекистан	80602,4	9,8	100,9
Украина	71074,5	8,7	100,3
США	62273,0	7,6	56,2
Германия	46911,6	5,7	70,0
Латвия	37347,9	4,5	80,7
Афганистан	35747,1	4,4	100,4
Монголия	35119,9	4,3	125,1
Таджикистан	28686,1	3,5	149,5
Киргизия	22953,1	2,8	95,9
Прочие	228352,1	27,8	

Однако наиболее болезненным вопросом в данном аспекте является существующая транспортная и логистическая инфраструктура, которая характеризуется неудовлетворительным состоянием, применением устаревших технологий, отсутствием крупных транспортно-логистических площадок современного уровня.

В качестве решения данной проблемы можно предложить создание современного транспортно-логистического центра на территории Алтайского края. Географически и с точки зрения существующего промышленного, транспортного и трудового потенциала, с учетом настоящих правовых норм

для этих целей наиболее подходит муниципальное образование город Рубцовск.

Подробный анализ существующего потенциала муниципального образования город Рубцовск, проведенный в работах [1, 2], доказывает правомочность таких утверждений.

Дальнейшее взаимодействие в сфере развития внешнеэкономической деятельности и создания транспортно-логистического центра требует разработки программы.

Целями программы должно стать следующее:

- развитие торгового и экономического сотрудничества приграничных регионов;
- модернизация отраслей, ориентированных на экспорт;
- решение проблем социально-экономического характера города Рубцовск и Алтайского края, так как на их территории будет располагаться транспортно-логистический центр.

Основные направления развития транспортно-логистического центра представлены на рисунке 1.

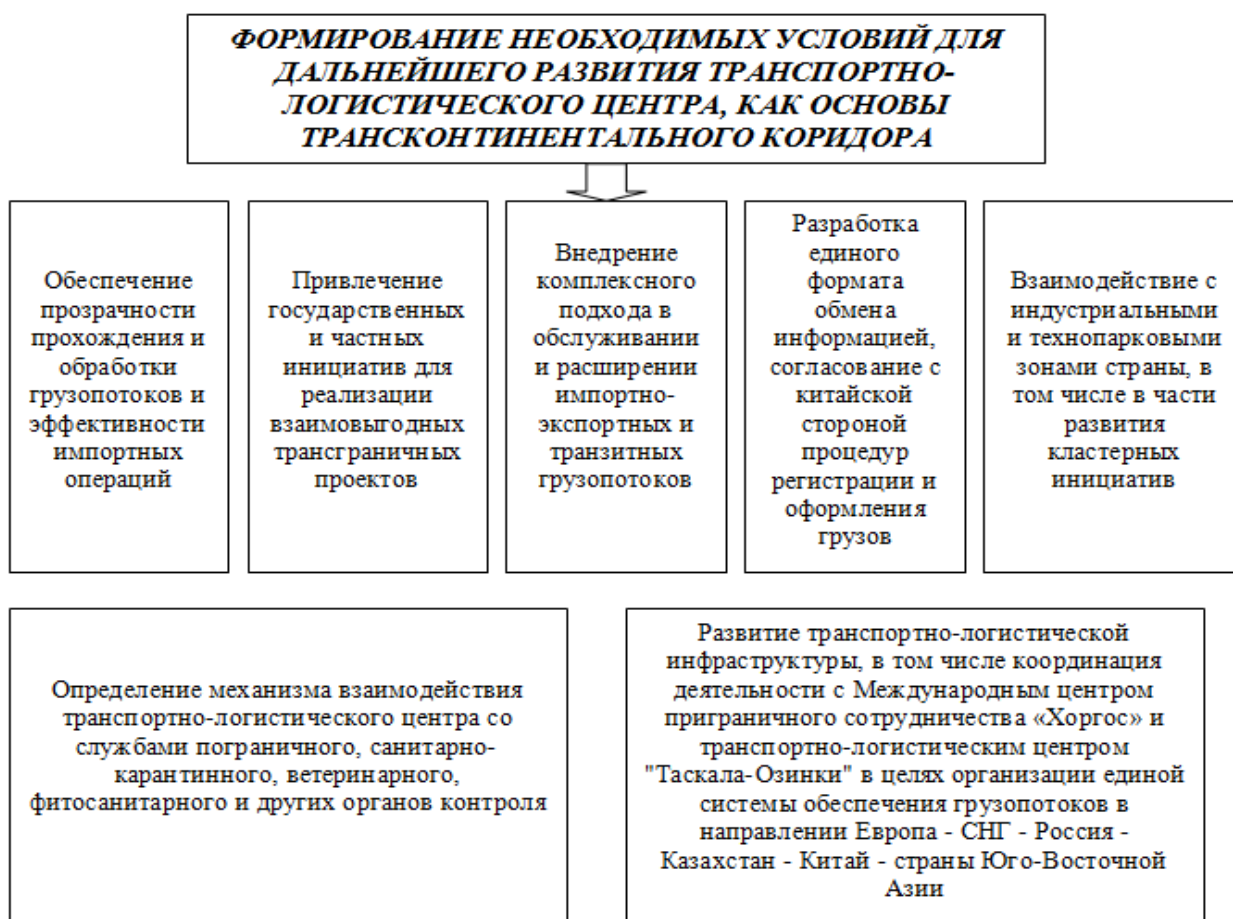


Рис. 1. Основные направления развития транспортно-логистического центра

Однако важное значение необходимо уделять и обеспечению национальной экономической безопасности, уделяя внимание каждому элементу с учетом особенностей приграничных взаимоотношений (рисунок 2).

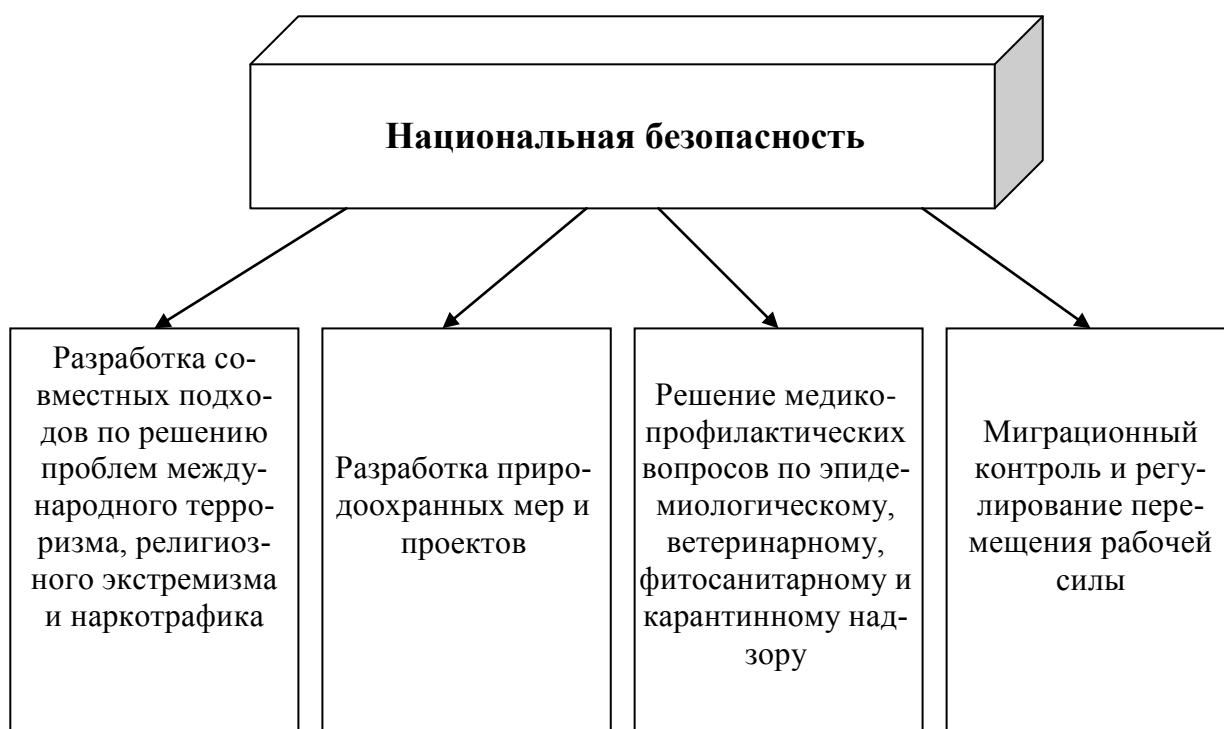


Рис. 2. Основные направления обеспечения национальной безопасности при приграничном сотрудничестве

В результате можно отметить, что внешнеэкономическое сотрудничество по «Азиатскому направлению» является приоритетным для международной деятельности нашего региона и страны, а создание транспортно-логистического центра и соответствующей для него инфраструктуры в городе Рубцовске является выгодным для повышения ее эффективности, так как привлечёт в городской и краевой бюджет дополнительные денежные средства, улучшит социально-экономическую обстановку в городе, а именно, создаст дополнительные рабочие места, будут задействованы уже много лет пустующие площади, привлечёт в регион иностранных инвесторов. Безусловно, это процесс не одного года, необходима длительная, целенаправленная, комплексная проработка вопросов, огромные ресурсы для непосредственной реализации проекта. Но имеющиеся возможности и уровень взаимоотношений со странами Азии позволяют оптимистично смотреть в будущее.

Библиографический список

1. Ремизов, Д. В., Осадчая О. П. Существующие подходы к организации внешнеэкономических взаимоотношений в форме приграничного сотрудниче-

ства / Д. В. Ремизов, О. П. Осадчая // Известия АлтГУ. – 2013. – №2-1 (78). – С. 266 – 269.

2. Ремизов, Д. В. Возможность развития приграничных регионов в условиях таможенного союза (на примере Алтайского края) / Д. В. Ремизов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №8 (101). – С. 67 – 70.

3. Троцкий, А. Я. Исследование и регулирование пространственных аспектов развития экономики на региональном уровне: монография / А. Я. Троцкий, Ю. Ю. Наземцева ; АлтГУ [и др.]. - Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2014. - 200 с.

УДК 338.436:658.512.001.76 (571.15)

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ АПК

Е.И. Rogovskiy

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет

им. И.И. Ползунова», г. Барнаул,

Ю.А. Бугай, С.А. Кореннов

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный аграрный университет», г. Барнаул

Рассматриваются вопросы необходимости инновационно-технологического развития приоритетных отраслей народного хозяйства, в первую очередь отраслей агропромышленного комплекса, которые должны обеспечить импортозамещение продовольствия. Развитие агропромышленного производства актуально в современных условиях, когда Указом Президента РФ запрещается либо ограничивается ввоз в нашу страну отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Приводится информация о структуре инвестиций в технологические инновации в разрезе сфер деятельности предприятий Алтайского края.

Делается вывод о том, что за счет интеграции производителей сельскохозяйственной продукции, переработчиков, торговых сетей и т.д. будет обеспечиваться внедрение инноваций в производство. Это должно обеспечить снижение издержек по всей технологической цепочке за счет регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях и повысить эффективность и конкурентоспособность отечественной продукции.

Повышение эффективности региональной экономики является в настоящее время важной народнохозяйственной задачей. Огромная роль в ее решении принадлежит совершенствованию инновационно-технологического развития приоритетных отраслей народного хозяйства региона. Однако сегодняшнее состояние инновационной сферы характеризуется тенденцией слабой восприимчивости бизнес-структур к инновациям технологического характера. Любое предприятие, находясь в режиме жесткой оптимизации издержек, всегда в первую очередь уменьшает расходы на НИОКР и модернизацию, откладывая тем самым реализацию инновационных проектов. Таким образом, в структуре национальной экономики требуются качественные сдвиги, направленные на технологическое обновление производства. При этом можно выделить ряд факторов, тормозящих освоение технологических и продуктовых инноваций, среди которых нехватка собственных финансовых ресурсов, высокие ставки по кре-

дителям коммерческих банков, а также экономический риск освоения новой продукции. В настоящее время процесс возникновения инновации обычно рассматривается больше как коллективная, чем индивидуальная деятельность, и для Алтайского края в данном направлении также присущи общероссийские тенденции.

По количеству малых предприятий Алтайский край стабильно входит в тройку лидеров Сибирского федерального округа и в двадцатку ведущих регионов России. Общее число работающих в малом и среднем бизнесе составляет около 478,7 тысяч человек, или 41% занятых в экономике края. При этом на технологические инновации в 2012 году малыми компаниями затрачено около 320 млн. рублей, когда затраты на технологические инновации в расчете на одно крупное и среднее предприятие в 5,2 раза превышают инновационные затраты на одну малую компанию.

Финансирование затрат на технологические инновации осуществлялось за счет собственных средств организаций (50,1%), средств федерального, краевого и местных бюджетов (22,1%), прочих средств (27,8%).

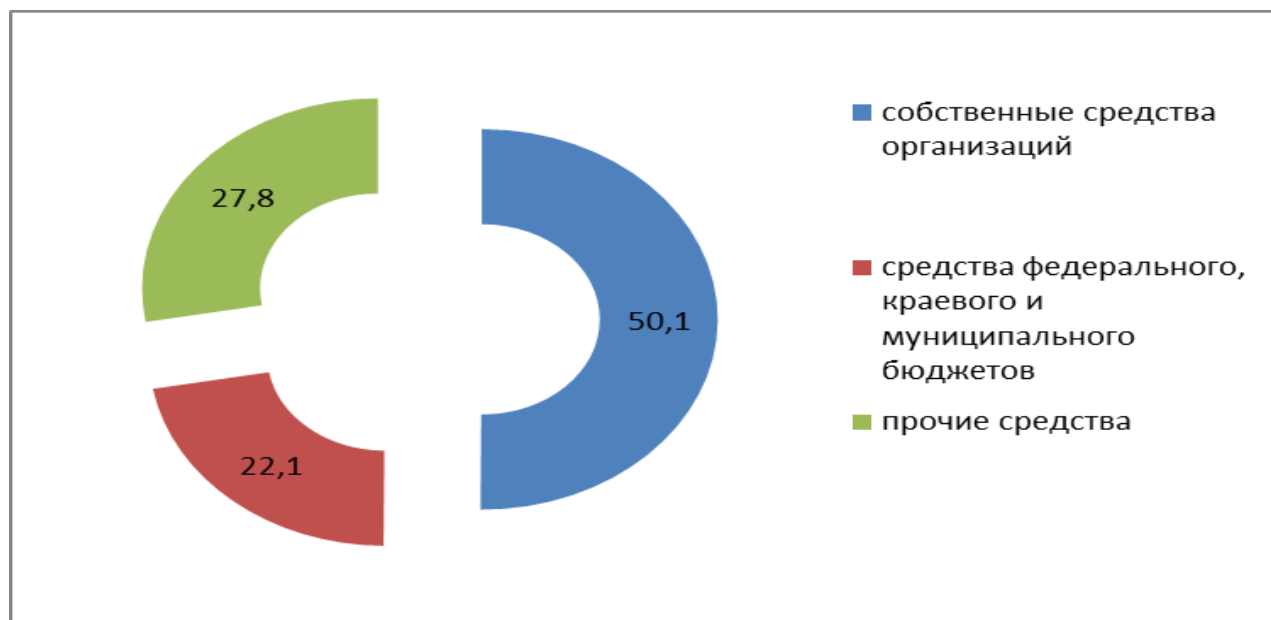


Рис. 1. Структура источников финансирования технологических инноваций, %

В разрезе видов экономической деятельности лидерами по объемам инвестиций в технологическую сферу являются предприятия, производящие пищевые продукты (32,0% в структуре затрат на технологические инновации). При этом на сельское хозяйство приходится только 2 %.



Рис. 2. Инвестиции в технологические инновации в разрезе сфер деятельности предприятий в среднем за 2010 -2012 годы, %

Алтайский край – крупнейший аграрный регион России. Для производства сельскохозяйственной продукции используется более 70% территории региона. Более 46% населения проживает в сельской местности, а доля сельскохозяйственного производства без учета перерабатывающей отрасли (обрабатывающего производства) в валовом региональном продукте занимает более 16%. В аграрном секторе края используется 5,6% всех имеющихся сельскохозяйственных угодий России, 5,5% пашни, задействовано более 1,5% трудовых ресурсов, содержится 4,5% от всего поголовья крупного рогатого скота [1, 2].

В условиях реформирования сельской экономики, диверсификации и усложнения аграрной структуры на всех уровнях продовольственных цепочек появились прежде не существовавшие формы хозяйствования, значение которых сегодня трудно переоценить. Однако в условиях ВТО мелкотоварный сектор становится неконкурентоспособным на внутренних и внешних рынках. В связи с этим актуальными становятся вопросы развития кооперативных и интеграционных подходов в формировании рыночной инфраструктуры, направленной на совершенствование инновационно-технологического развития сельхозтоваропроизводителей, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства. Таким образом, способы и механизмы интеграции, а также сама система управления и мотивация создания различных объединений становятся принципиальными вопросами, от решения которых зависит эффективность хозяйственной деятельности региональной системы агробизнеса. В этой связи, вертикальная интеграция выступает одним из факторов успешного функционирования региональной экономики, поскольку большая часть продовольствия производится интегрированными структурами.

В настоящее время в Алтайском крае интегрированные структуры формируются:

- в сельскохозяйственных организациях, оптимизируя организационно-экономический механизм управления;
- в объединениях, включающих производственно-перерабатывающие предприятия наряду с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;

- на уровне территорий, консолидирующих агропродовольственные союзы, агрохолдинги и другие формы взаимосвязанные с потребительскими кооперативами по кредитованию, сбыту, снабжению, агросервису и т. п.

На наш взгляд, именно третий способ интеграции способствует более активному производству инновационных продуктов и позволяет снижать издержки по всей технологической цепочке за счет регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях, что повышает эффективность производства конечной продукции.

В Алтайском крае аграрные холдинги создаются преимущественно в отраслях, связанных с производством и переработкой зерновых культур.

Крупными интегрированными операторами на рынке региона являются: ОАО «Центральная компания ФПГ «Золотое зерно Алтай», ОАО «Мельник», ОАО «Алейскзернопродукт», АПГ «Грана», ОАО «Ключевский элеватор».

В рамках реализации регионального проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья», концепцией которого является не только развитие сельскохозяйственного производства, но и перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственного машиностроения, в крае уже реализованы крупные инвестиционные проекты в животноводстве: ЗАО «Алтайский бройлер», ООО «Альтаир-Агро», ООО «Западное», «Алтаймяспром». Данные компании можно по праву считать агропромышленными холдингами, так как они объединяют себя цепочку производства, переработки и логистики готовой продукции.

Таким образом, создание агрохолдингов позволяет снижать издержки по всей технологической цепи, способствует внедрению прогрессивных форм рациональной организации сельскохозяйственного производства и переработки сельхозпродукции, объединению ресурсного и инвестиционного потенциала участников, расширению производства за счет увеличения производственных мощностей и обеспечивает постоянный рынок сбыта (в первую очередь для сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий входящих в холдинг).

Процессы агропромышленной интеграции стимулируют концентрацию и специализацию производства, его интенсификацию и направлены на инновационно-технологическое развитие. Создание сельскохозяйственных предприятий торговыми и промышленными компаниями ведет к повышению технического уровня оснащения отрасли, ее индустриализации, что обусловлено применением передовых технологий и привнесением в сельское хозяйство промышленных методов управления, повышающих эффективность производства.

Библиографический список

1. Коршунов Л.А., Роговский Е.И., Бугай Ю.А. Роль аграрно-ориентированных территорий в формировании продовольственной безопасности РФ / Экономика региона. – 2014. - №4. – с.

2. В режиме созидания. В ритме позитивных перемен: Социально-экономическое развитие Алтайского края в 2006-2013 годах. Итоги и перспективы / под общ. ред. М.П. Щетинина. – Барнаул: Азбука, 2013. – 392с.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ В РК

Г.Т. Самиева, Б.М. Баядилова, А.С. Темирғалиева

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Антимонопольная политика - одно из направлений государственного регулирования экономики, представляющее комплекс государственных мер (соответствующее законодательство, система налогообложения, денационализация, разгосударствление и приватизация собственности, поощрение создания малых предприятий и пр.), направленных против монополизации производства и рынка и обеспечивающих развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

Антимонопольное законодательство - законодательно закрепленные основополагающие правила деятельности на рынке хозяйствующих субъектов, органов государственной власти и управления. Государство не стремится сделать все рынки конкурентными, а пытается устранить серьезные недостатки рынка. Оно создает среду, где поощряется конкуренция, а не монополизм, где первый вариант поведения выгоднее второго. Таким образом, антимонопольная политика представляет собой предотвращение нарушений экономического равновесия или социально нежелательных изменений, ее основными моментами является: охрана и поощрение конкуренции; контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке; контроль над ценами; защита интересов и содействие развитию мелкого и среднего бизнеса. Пока существуют монопольные рынки, их нельзя оставлять без государственного контроля. Так, эластичность спроса становится в этой ситуации единственным фактором, но не всегда достаточным, ограничивающим монопольное поведение. С этой целью проводится антимонопольная политика. Можно выделить два ее направления: формы и методы регулирования, назначение которых состоит в либерализации рынков. Не затрагивая монополию как таковую, они нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение невыгодным. Сюда относятся меры по снижению таможенных тарифов, количественных ограничений, улучшение инвестиционного климата, поддержка малого бизнеса. Направление объединяет меры непосредственного воздействия на монополию. В частности, это финансовые санкции, в случае нарушения антимонопольного законодательства, вплоть до раздела компании на части. Антимонопольное регулирование не ограничивается какими-то временными рамками, а является постоянной политикой государства. Противоречивость такого явления, как монополизм, отражается и на специальном законодательстве. С одной стороны, антимонопольное законодательство направлено на защиту прав потребителя, а с другой, призвано поощрять процесс концентрации производства и образования крупных корпораций, если это обусловлено развитием научно-технического прогресса и условиями конкуренции на мировых рынках. Сегодня в Казахстане создано свое антимонопольное законодательство. Однако реализовать его на практике чрезвычайно трудно, поскольку речь приходится вести не о защите конкуренции, а о ее воссоздании. Тем не менее, государство не только старается создать условия

для развития различных структур производства, но и поддерживает конкуренцию, эффективно применяя антимонопольное законодательство.

В настоящее время реализуется структурная реформа на железнодорожном транспорте, в ходе которой предполагается создание и дальнейшее развитие конкуренции как в отдельных сегментах перевозочной деятельности, так и в сфере услуг по ремонту подвижного состава, производству запасных частей.

Казахстан обладает разветвлённой сетью железных дорог общей протяжённостью около 15341 километров, 6 тысяч из которых двухпутные и около 5 тысяч — электрифицированные. Развёрнутая длина главных путей — 18,8 тыс. км, станционных и специальных путей — 6,7 тыс. км. Значение железнодорожного транспорта в Казахстане очень велико. Более 68 % всего грузооборота и свыше 57 % пассажирооборота страны приходится на долю железных дорог. В железнодорожной отрасли занято более 125 тысяч человек, что составляет почти 1 % населения Казахстана. Большая часть сети находится под управлением Казахстанских железных дорог, остальная часть — под управлением Южно-Уральских железных дорог.

Притоку частных инвестиций и развитию конкуренции на рынке перевозок также препятствуют несовершенство нормативной правовой базы, регулирующей деятельность операторов подвижного состава, а также характер их взаимодействия с перевозчиками. В сфере ремонта подвижного состава проводится поэтапная процедура выведения и продажи вагоноремонтных мощностей, при этом наблюдается значительный интерес со стороны частных инвесторов к указанным активам. Таким образом, в этом сегменте поэтапно формируется конкурентная среда, ожидаемым результатом которой должны быть стабилизация цен на осуществление ремонта и повышение качества оказываемых услуг. В целях развития конкуренции в сфере железнодорожного транспорта приоритетными направлениями конкурентной политики являются следующие шаги: анализ и оценка эффективности мероприятий, реализованных в рамках реформы, и их влияния на развитие конкуренции в сфере железнодорожного транспорта. Исходя из результатов проведенного анализа следует рассмотреть вопрос об уточнении и актуализации государственной политики в сфере реформирования железнодорожного транспорта; создании условий для развития рынка частных железнодорожных перевозок. Для этого необходимо совершенствовать нормативную правовую базу, регулирующую деятельность в сфере железнодорожных перевозок, в том числе принять постановление Правительства Республики Казахстан об основах регулирования деятельности операторов подвижного состава и их взаимодействии с перевозчиками, законодательно определить понятие "услуги локомотивной тяги" (ее виды, специфику оказания услуги), а также установить основы порядка взаимодействия перевозчика и владельца инфраструктуры при оказании данной услуги, разработать и утвердить методику расчета тарифа на комбинированные перевозки (с использованием по маршруту различных типов локомотивов либо локомотивов различных перевозчиков); обеспечение недискриминационного доступа к инфраструктуре железнодорожного транспорта со стороны открытого акционерного общества "НК КТЖ" по двум таким направлениям, как обеспечение равного доступа операторов

подвижного состава и перевозчиков к услугам инфраструктуры, обеспечение равных условий технологического присоединения путей необщего пользования к путям общего пользования.

Антимонопольное регулирование на ЖДТ РК: Проведение контрольных мероприятий с целью проверки соблюдения органами власти субъектов РК и органами местного самоуправления требований антимонопольного законодательства, запрещающих создание необоснованных препятствий осуществлению предпринимательской деятельности на предмет: обоснованности цен, устанавливаемых организациями, оказывающими на платной основе услуги по сертификации, выдачи необходимых для осуществления предпринимательской деятельности разрешений; наличия непредусмотренных законодательством разрешительных процедур; разработки мер, направленных на активизацию международного сотрудничества в области защиты конкуренции; проведения мероприятий, направленных на разъяснение целей и задач антимонопольной политики, в целях адвокатирования конкуренции, в том числе путем взаимодействия с общественными организациями, научной общественностью, средствами массовой информации, органами государственной власти и органами местного самоуправления, а также работы общественно-консультативных и экспертных советов.

Существуют очень весомые аргументы в пользу монополий. Продукция монополистических компаний отличается высоким качеством, что и позволило им завоевать господствующее положение на рынке. Монополизация воздействует на повышение эффективности производства: только крупная фирма на защищенном рынке обладает достаточными средствами для успешного проведения научных исследований и разработок. Кроме того, крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и в целом экономить ресурсы. Не следует также забывать и того, что крупные монополистические объединения в случае экономического кризиса держатся дольше всех и раньше всех начинают выходить из кризиса, тем самым сдерживая спад производства и безработицу. Но, с другой стороны, монополии могут ограничить выпуск продукции и установить более высокие цены в силу своего монопольного положения на рынке, что вызывает нерациональное распределение ресурсов и обуславливает усиление неравенства доходов. Монополия, безусловно, снижает жизненный уровень населения за счет более высоких цен. В современных условиях крупные капиталистические объединения не уничтожили конкуренцию, существуют вместе с ней, это обостряет соперничество. Соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Такое столкновение неизбежно и порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого производителя, его полной зависимостью от конъюнктуры рынка, противоборством со всеми другими товаровладельцами в борьбе за покупательский спрос. Рыночная борьба за выживание и экономическое процветание - экономический закон товарного хозяйства.

На железнодорожном транспорте необходимо совершенствование тарифной политики, адаптированной к условиям рыночной экономики, в соответст-

вии с принятой Правительством РК Программой реформирования железнодорожного транспорта.

В соответствии с осуществляемой по решению Правительства РК демополизацией рынка железнодорожных перевозок необходим постепенный переход от регулирования деятельности субъектов естественных монополий в сфере железнодорожных перевозок к регулированию деятельности субъектов естественных монополий в сфере предоставления услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования.

На пассажирских железнодорожных перевозках должно осуществляться постепенное сокращение внутреннего перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых. По мере развития конкуренции и снижения издержек на пассажирские перевозки будет проводиться дальнейшее дерегулирование тарифов на эти перевозки. Постепенный переход к свободным тарифам будет осуществляться по мере роста благосостояния населения. В первую очередь, свободные тарифы должны устанавливаться на наиболее дорогие категории услуг.

Для основных грузопотоков экспортных грузов, доставляемых в смешанном сообщении, необходима разработка методов комплексного регулирования тарифов различных видов транспорта. Сокращение сферы регулирования тарифов на грузовые перевозки будет возможно по мере развития конкуренции на отдельных видах перевозок.

На железнодорожном транспорте следует проводить регулирование тарифов на правительственном уровне по методикам, учитывающим необходимость сокращения транспортной составляющей в себестоимости продукции.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан от 09.07.1998 № 272-І "О естественных монополиях и регулируемых рынках".
2. Закон Республики Казахстан от 8 декабря 2001 года № 266-ІІ О железнодорожном транспорте (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.07.2009 г.).
3. Мамыров А.Т. Государственное регулирование экономики. - Алматы, 2011.- 102 с.

РОЛЬ ГАЗИФИКАЦИИ В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Н.Ю. Свитыч

Сибирский институт управления - филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск,

А.А. Чернышов

Сибирский институт управления - филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

В статье показана роль газификации для экономики Алтайского края (на примере Алейского района). Приоритетные проекты в ключе сельскохозяйственной специализации региона неразрывно связаны со строительством инфраструктурных газотранспортных объектов, позволяющих оптимизировать технологический процесс, сократить издержки предприятий, обеспечить конкурентные отношения на рынке поставок энергоресурсов.

Агропромышленный комплекс России (далее - АПК) — крупнейший сектор экономики государства, который, переживает спад на фоне экономических санкций и системного кризиса.

Одним из ведущих в этой области регионов как Сибирского федерального округа, так и России можно считать Алтайский край. Здесь производится пятая часть сельскохозяйственной продукции Западной Сибири (около половины из нее – растениеводческая продукция). С момента перехода страны к рыночной экономике АПК субъекта демонстрирует положительную динамику развития. Такие успехи региона обусловлены переходом на современные инновационные модели хозяйствования и серьезной системной государственной поддержкой.

В структуре валового регионального продукта Алтайского края существенно преобладают доли обрабатывающих предприятий, сельского хозяйства и торговли. Эти виды деятельности обеспечивают около 60% показателя.

Высока доля обрабатывающих производств в агропромышленном комплексе (свыше 80% в объеме отгруженных товаров). Главное направление использования выращенного в регионе зерна: производство муки (свыше 1.2 млн. тонн в год), круп (230 тыс. тонн в год), комбикормов (400 тыс. тонн в год) местными предприятиями [1]. Высокий спрос на пшеницу на внутреннем и внешнем рынках, а также наличие производственных мощностей для ее переработки создают перспективы развития отрасли, а также определяют экономическую и социальную значимость производства таких культур. Одним из крупнейших зерноперерабатывающих предприятий региона является ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова, расположенное в городе Алейске Алтайского края

На территории города осуществляется активное инвестирование, в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК», который придал мощный импульс развитию всего региона [2].

С другой стороны, обеспечивая полный производственный цикл в сельскохозяйственной отрасли, Алтайский край аккумулирует крупных потребителей энергоресурсов. Регион не обладает собственными запасами какого-либо топлива в достаточном количестве и расположен на удаленном расстоянии от поставщиков энергоресурсов. Так, уголь, мазут и газ поставляются из других субъектов Российской Федерации.

Структура топливно-энергетического баланса Алтайского края является неравномерной, характеризуется распределением в пользу угля (до 70%), в то время как в регионе реализуется программа газификации, что может повлечь сокращение данного показателя. Фактически низкий уровень собственных запасов энергоресурсов создает потенциально конкурентную площадку для поставщиков. Однако природный газ требует дополнительных инфраструктурных вложений в силу особенностей технологического процесса.

В отечественной науке принято выделять, в качестве одной из основных для Алтайского края, проблему недостаточного развития сети распределительных газопроводов и отводов от магистральных газопроводов, питающих сельскохозяйственных потребителей, социальную сферу и потребителей среднего и малого бизнеса [3].

В настоящее время на территории региона идет реализация проектов строительства газопроводов, в том числе в качестве стратегически важного для региона принят магистральный газопровод «Барнаул - Рубцовск» [4]. Среди первых крупных потенциальных потребителей (около 60% от общего объема по направлению «Ребриха») можно выделить завод по глубокой переработке пшеницы компании «Грэинвест». Однако газопровод должен охватить гораздо больше населенных пунктов. Именно на данном направлении располагаются обрабатывающие сельскохозяйственные предприятия (в том числе градообразующее ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова), а также иные крупные потребители энергоресурсов (например, котельные Министерства обороны).

Растениеводство, животноводство, а также перерабатывающая промышленность играют решающую роль (рисунок 1) для Алейского экономического района (включает Алейский, Топчихинский, Усть-Пристанский, Усть-Калманский, Краснощековский, Шипуновский районы Алтайского края).

Появление нового топливного ресурса формирует возможность укрупнения и объединения предприятий в экономический кластер.

Газификация Алтайского края создаст основу для развития конкурентных отношений между поставщиками различных ресурсов (а именно, такой рынок является потенциально конкурентным, поскольку существует возможность появления новых фирм [6]), что найдет выражение в мультипликативном эффекте: сокращение издержек на выработку энергии приведет к снижению себестоимости конечного продукта. Среди основных конкурентных преимуществ природного газа для крупных потребителей можно выделить: возможность сокращения (или полного отказа) от складского хозяйства, а также процессов подготовки топлива к использованию и утилизации отходов [7].

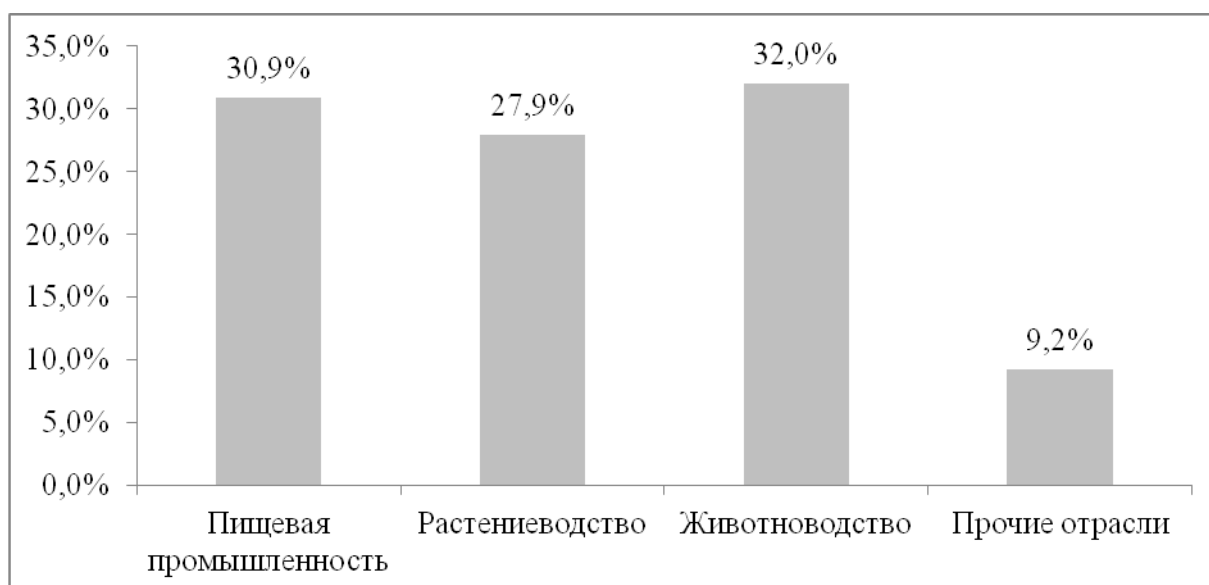


Рис. 1. Структура производства Алейского экономического района [5]

Инфраструктурные объекты играют решающую роль в газовой отрасли. Однако стоимость услуг транспортировки напрямую зависит от протяженности газопровода и количества потребляемого ресурса [8].

Высокие темпы развития АПК Алтайского края стали возможны благодаря внедрению передовых технологий, а также инноваций. Для расширения конкурентных преимуществ и поддержания успешных тенденций предприятия региона должны уметь максимально эффективно использовать инфраструктурный потенциал.

Таким образом, по мнению авторов, газификация Алтайского края (в том числе строительство нового инфраструктурного объекта по направлению «Барнаул - Рубцовск») создаст необходимые и достаточные условия для роста сельскохозяйственного производства, укрепления связей между предприятиями разных этапов технологического процесса и формирования полноценного экономического кластера. Появление природного газа на рынке энергоресурсов Алтайского края формирует условия для развития конкурентных отношений между поставщиками различных видов топлива, а также позволяет снизить себестоимость конечного продукта, благодаря сокращению издержек предприятия и оптимизации технологического процесса.

Библиографический список

1. Сайт главного управления сельского хозяйства Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altagro22.ru/apk/rastenievodstvo/>
2. Паспорт Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianeconomy.ru/Analytics/Search.aspx?regionID=76>
3. Актуальные вопросы функционирования экономики Алтайского края: сборник статей молодых ученых / под общ.ред. В.В. Мищенко. – Вып. V. – Б., 2013. – 328 с.

4. Карта газификации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gazprom.test.letsrock.pro/company/karta_gazifikacii.php

5. Концепция кластерной политики Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-regions.org/8. Жидких А.А. Презентация.pdf>

6. Князева, И. В. Антимонопольная политика России : учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Нац. экономика» / И. В. Князева. – 5-е изд., перераб. – М. : Издательство «Омега-Л», 2011. – 505 с.

7. Постановление Администрации Алтайского края от 26 декабря 2012 (ред. от 09.12.2013) «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Газификация Алтайского края на 2013-2015 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499108854>

8. Приказ Федеральной службы по тарифам России от 15 декабря 2009 №411-э/7 (ред. от 27.12.2013) «Об утверждении Методических указаний по регулированию тарифов на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям» // СПС КонсультантПлюс

УДК 658.5.012

МОДЕЛИ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОГЕННЫМ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

А.В.Сергиенко

*Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля,
г. Северодонецк*

Проведенный анализ динамики экономических, экологических и социальных показателей состояния техногенного регионального производства (ТРП) на примере техногенной региональной производственной системы (ТРПС) Луганской области показал, что оно характеризуется кризисными явлениями, которые являются последствиями мирового экономического кризиса 2008 г. Были выделены экономическая, экологическая и социальная подсистемы ТРПС, исследованы принципы взаимодействия этих подсистем, и после этого был формализован процесс СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса путем разработки концептуальной и математической моделей. Концептуальная модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса приведена на рис. 1. Теоретико-множественную модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса можно представить в виде кортежа $\langle EX, X, KR, IN, \Omega, U, T \rangle$ [1, с. 27; 2, с. 336]:

EX – общий выход ТРПС;

X – множество возможных состояний ТРПС, в том числе кризисных;

KR – обобщенный СЭЭ критерий;

IN – входные переменные;

Ω – множество ограничений;

U – множество управляющих воздействий;

T – временной интервал функционирования и развития ТРПС.

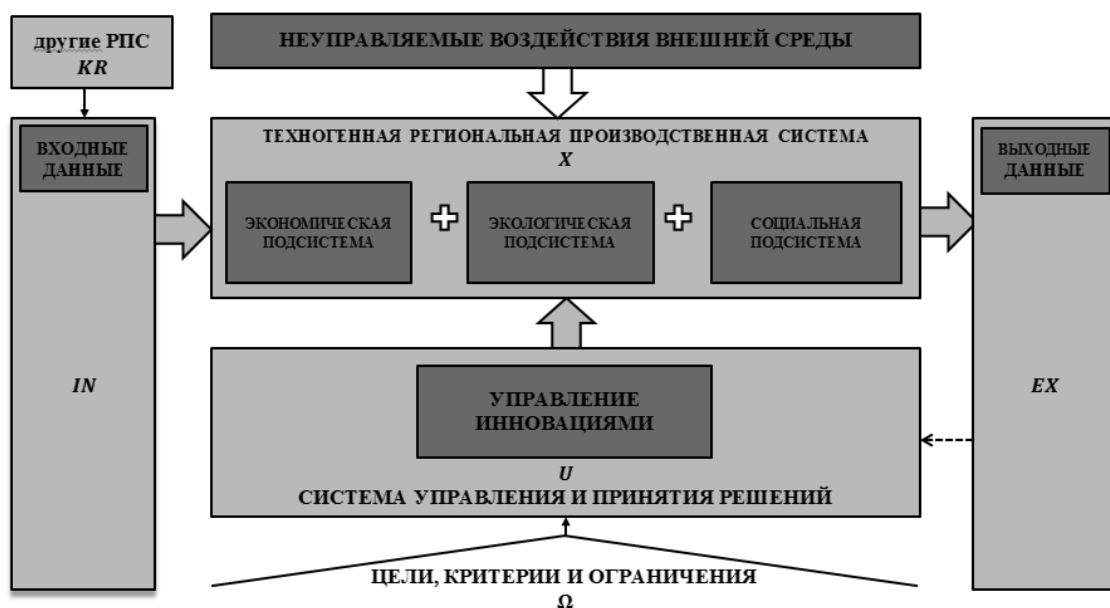


Рис. 1. Концептуальная модель СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса

Предложена дискретная версия модели СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса, где временной шаг равен одному году (1). Принцип функционирования ТРПС следующий: во-первых, экономическая подсистема выделяет средства на создание и внедрение новых технологий; во-вторых, в ответ на это изменяются параметры самой экономической подсистемы и эффективность ее функционирования. Предложенная модель позволит определить такие пути преодоления кризиса, которые будут наилучшим образом благоприятствовать развитию ТРП и улучшению состояния экономики, окружающей среды и социума.

$$\begin{aligned}
K^{ec}(t+1) &= K^{ec}(t) \cdot (1 - \mu^{ec}) + I^{ec}(t), \\
K^{en}(t+1) &= K^{en}(t) \cdot (1 - \mu^{en}) + I^{en}(t), \\
K^{in}(t+1) &= K^{in}(t) \cdot (1 - \mu^{in}) + I^{in}(t), \\
I(t+1) &= I \cdot (1 + k_I \cdot (t+1)), \\
I^{ec}(t+1) &= I(t+1) \cdot k_{I^{ec}}, \\
I^{en}(t+1) &= I(t+1) \cdot k_{I^{en}}, \\
I^{in}(t+1) &= I(t+1) \cdot k_{I^{in}}, \\
i^{ec}(t+1) &= i^{ec}(0) + k_{i^{ec}} \cdot (t+1), \\
p^{in}(t+1) &= \frac{I^{ec}(t+1) + I^{en}(t+1) + I^{in}(t+1)}{K^{ec}(t+1) \cdot (1 - \mu^{ec}) + K^{en}(t+1) \cdot (1 - \mu^{en}) + K^{in}(t+1) \cdot (1 - \mu^{in})}, \\
i^{in1}(t+1) &= 1 - k_{w2} \cdot p^{in}(t+1), \\
Y(t+1) &= Y(0) + k_Y \cdot (t+1), \\
L(t+1) &= L(0) + k_L \cdot (t+1), \\
i(t+1) &= (i^{en}(t), i^s(t)) + \begin{pmatrix} N_{11} & N_{12} \cdot i^{in1}(t) \\ N_{21} \cdot i^{in1}(t) & N_{22} \end{pmatrix} \cdot ((i^{en}(t), i^s(t)) - (i^{en*}, i^{s*})) - M \cdot i^{in1}(t) + (p^{en} - 1) + i^{ec}(t), \quad (1) \\
i^{in2}(t+1) &= i^{in1}(t+1) \cdot i^{en}(t+1) \cdot k_{w3}, \\
G(t+1) &= \arccos \frac{i^{ec}(t+1) + i^{en}(t+1) + i^s(t+1)}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{i^{ec}(t+1)^2 + i^{en}(t+1)^2 + i^s(t+1)^2}}, \\
D(t+1) &= D(t) + (1 - A \cdot i^{in2}(t+1)) \cdot Y(t+1) - B^{ec} \cdot I^{ec}(t+1) - \\
& - B^{en} \cdot I_{en}(t+1) - B^{in} \cdot I^{in}(t+1) - A^{en} \cdot K^{en}(t+1) \cdot p^{en} - \\
& - A^{in} \cdot K^{in}(t+1) \cdot p^{in}(t+1) - \\
& - Y(t+1) \cdot k_C \cdot k_{w1} \cdot \sum_i k_{w4} \cdot (i(t+1) - i^*)^2, \\
D(0) &= D_0, Y(0) = Y_0, L(0) = L_0, I = I_0, K = K_0, \\
0 &\leq Y(t+1) \leq g(K^{ec}(t+1)), \\
g(K^{ec}(t+1)) &= k_q K^{ec}(t+1)^\alpha \cdot L(t+1)^\beta, \\
K^{ec}(0) &= K \cdot k_{K^{ec}}, K^{en}(0) = K \cdot k_{K^{en}}, K^{in}(0) = K \cdot k_{K^{in}}, \\
I^{ec}(0) &= I \cdot k_{I^{ec}}, I^{en}(0) = I \cdot k_{I^{en}}, I^{in}(0) = I \cdot k_{I^{in}}, \\
i^{ec}(0) &= i_{ec}^0, i^{en}(0) = i_{en}^0, i^{in}(0) = i_{in}^0, \\
0 &\leq i^{ec}(t) \leq 1, 0 \leq i^{en}(t) \leq 1, 0 \leq i^{in}(t) \leq 1, \\
& t = \overline{0, 10}
\end{aligned}$$

В этой модели ec, en, s – экономическая, экологическая и социальная подсистемы соответственно. Предполагается, что $g(K^{ec}(t), L(t))$ – классическая, вогнутая по $K(t), L(t)$ производственная функция, природо-социовосстановительная и инновационная деятельность ведется на существующих

мощностях с неограниченной интенсивностью и требует лишь дополнительных прямых затрат.

Важной проблемой во время моделирования процесса СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса является формирование вектора индексов для количественного и качественного оценивания экономического, экологического и социального состояния ТРП [3, с. 30-32]. Эти индексы мы получаем при помощи расчета индекса устойчивого развития i^{sd} [4, с. 16] для трех подсистем ТРПС: экономической, экологической и социальной. Индекс i^{sd} является вектором, норма которого определяет уровень устойчивого развития, а его пространственное положение в системе координат (i^{ec}, i^{en}, i^s) меру «гармоничности» этого развития (G – степень гармонизации устойчивого развития).

Анализ процесса СЭЭ управления ТРП в условиях кризиса по сценарным расчетам показал, что наиболее эффективным является оптимизационный сценарий управления, когда распределение объема инвестиций и объема основных фондов между производственным, экологическим и инновационным секторами соответствует принципам концепции устойчивого развития. Именно этот сценарий предлагается использовать в управлении для преодоления кризисного состояния ТРПС. Экологический, инновационный и производственный сценарии выявились недостаточно эффективными, так как они направлены на развитие ТРПС по одному приоритетному направлению и пренебрегают двумя остальными. К сожалению, после всех проведенных сценарных расчетов мы получили низкие значения социального индекса, что свидетельствует о крайне негативном влиянии производственных процессов на состояние социума.

Библиографический список

1. Рогоза М. Є. Нелінійні моделі та аналіз складних систем: навчальний посібник: в 2 ч. Ч. 1 / М. Є. Рогоза, С. К. Рамазанов, Е. К. Мусаєва. – 2-ге вид., зі змінами. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 300 с.
2. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень. Монографія / Під заг. ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.
3. Білоус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О. Г. Білоус, Ю. М. Мацейко. – К.: МАУП, 2006. – 492 с.
4. Згуровський М. З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р. / М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», ВПІ ВПК «Політехніка», 2006. – 84 с.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ МОБИЛЬНОЙ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Т.С. Сокира, М.С. Байсеитова

Казахский национальный технический университет

имени К.И. Сатпаева, г. Алматы

В статье представлен современный взгляд на эффективность организации системы управления в бизнесе, основывающийся на применении проектного подхода в управлении. Раскрывается современное состояние проектного управления в мире и в Казахстане. Рассматривается возможность применения проектного подхода в развитии спутниковой связи в Республике Казахстан.

В настоящее время многие компании всего мира со всей очевидностью признают, что в условиях высокой динамики экономического развития существенным конкурентным преимуществом стала эффективная организация системы управления, которая позволяет оперативно реагировать на конъюнктурные изменения на рынке и своевременно вносить необходимые коррективы в расписание работ. Сегодня можно с уверенностью утверждать, что именно эффективная организация системы управления позволяет сокращать технологические издержки производства, создавать оптимальное расписание, учитывая ограничения по материалам и ресурсам, повышать производительность за счет их рационального использования и т.д.

Современная парадигма эффективной организации системы управления бизнесом имеет под собой проектное основание. Все чаще бизнес начинают рассматривать как совокупность взаимосвязанных проектов. В мировой практике установлено, что около 40% целенаправленной общественной деятельности реализуется через различные проекты и программы. По оценкам мировых экспертов, сегодня свыше 24,4 млн. специалистов во всем мире вовлечено в проектно-ориентированную деятельность по осуществлению преобразований в различных сферах, созданию продуктов и услуг. К 2016 году их число вырастет до 32, 6 млн. человек [1, с.148]. В связи с чем можно говорить о возрастающей тенденции проектного подхода в управлении развитием различными отраслевыми направлениями экономики. Не исключением является и представляющая для нас интерес мобильная спутниковая связь. Однако проектное управление в данном направлении бизнеса невозможно осуществить без привязки к установленным и действующим в мире стандартам.

Известно, что начиная с 1980 года проектная деятельность стандартизирована. В настоящее время около двадцати государств приняли свои национальные стандарты в сфере управления проектами. В их числе – США, Великобритания, Германия, Китай, Япония, Россия. В 1987 году увидел свет до сих пор наиболее востребованный стандарт в этой области – «Руководство к своду знаний по управлению проектами» (A Guide to the Project Management Body of Knowledge, PMBOK® Guide). Его разработал и предложил миру Project

Management Institute, (PMI). Данное руководство с 1999 года является одновременно национальным стандартом США, который постоянно обновляется. В январе 2013 года была переиздана пятая версия стандарта.

Проектный подход к управлению на современном этапе успешно используют множество ведущих мировых компаний. Среди них такие известные бренды, как IBM, Motorola, Boeing, Intel, Hewlett-Packard, Volkswagen Group, Toyota Motor Corporation и другие. Методы и средства проектного подхода в последние годы стали активно применяться и в государственном управлении США, Германии, Японии, Франции, Китая, России, Украины, и других стран.

С 2003 года в этот процесс включилась и Республика Казахстан. И, как результат, участники проектного движения отмечают, что проектный подход к управлению, адаптированный к условиям государств, позволяет, прежде всего, максимально быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Кроме этого, проектный подход способствует эффективному управлению процессом достижения целевых показателей деятельности, в том числе в области качества (ISO 9001), экологии (ISO 14001), пищевой безопасности (ISO 22000), информационной безопасности (ISO 27001), энергосбережения (ISO 50001), исследований и инноваций (R&D&I), безопасности медицинских изделий (ISO 13485) и других процессов.

Современное состояние социально-экономического развития Республики Казахстан во многом зависит от государственных программ по развитию конкретных областей экономики и подходов к их реализации. В свою очередь, программы, по существу, являются совокупностью социально-политических, экономических, производственно-технологических, научно-технических и других проектов, направленных на достижение приоритетов и целей государственной политики, совершенствование организации и управления. Успешная реализация этих проектов требует принципиально новых подходов к их подготовке, реализации и управлению. В связи с этим, проектный подход к управлению уже стал признанным и эффективным инструментом в реализации проектов на государственном уровне.

Мировые тенденции развития экономик вынуждают отечественный менеджмент обращать внимание на общемировые практики управления проектами, программами и портфелями. В связи с чем в Казахстане в 2012 году был принят стандарт, устанавливающий требования к проектам R&D&I (СТ РК R&D&I 166001-2012). Данный стандарт служит своеобразным «рубежом» к переходу на более качественный уровень управления проектами и является плацдармом для дальнейшего развития проектной культуры управления в Республике Казахстан.

Как говорилось выше, государственные программы выступают своеобразными проектами, имеющими свои сроки реализации, бюджет и обозначенный ожидаемый результат. Так, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 4 июня 2013 года № 579 Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года (далее – КИР) представляет собой проект с обозначенными сроками и целями. В КИР определены приоритетные сферы лидирующих технологий на долгосрочную перспективу, к их числу отнесены

также информационно-коммуникационные технологии. При этом, как отмечается в КИР, акцент будет сделан на производство конечной продукции, развитие услуг и приложений для информационных и коммуникационных технологий. В связи с чем дальнейшее проектное развитие мобильной спутниковой связи в Республике Казахстан представляется для космической отрасли страны весьма актуальной задачей.

Так, общеизвестно, что мобильная спутниковая связь в общем объеме мировых высоких информационно-коммуникационных технологий и услуг занимает отдельную и постоянно развивающуюся позицию. Это определяется многими факторами, такими как: потребность в обмене данными из любой географической точки; необходимость контроля критически важных объектов, лишенных традиционных видов связи; применение в различных силовых структурах; необходимость обеспечения связью в экстренных ситуациях при возникновении природных и техногенных катаклизмов и т.д.

Считаем, что особенно остро данный вопрос стоит именно для нашей Республики. Большая протяженность границ Республики Казахстан, географические и климатические особенности, большое количество труднодоступных районов с низкой плотностью населения и слабо развитой телекоммуникационной инфраструктурой, техногенные и природные катаклизмы и т.д. требуют наличия устойчивой системы связи в реальном времени.

Как правило, компании, работающие в труднодоступных местах, сталкиваются с недостаточно развитой инфраструктурой связи или ее полным отсутствием (особенно в сырьевом комплексе, где расстояния между отдельными подразделениями могут измеряться сотнями и тысячами километров). Выше перечисленные обстоятельства дают немалый повод руководителям компаний задуматься о выгодной для них перспективе использовать спутниковые каналы связи для организации эффективного управления. Внимание частных пользователей привлекают возможности спутникового телевидения, мобильной телефонной связи и доступа в интернет из любой точки страны. В этих условиях спутниковая связь зачастую является единственным оптимальным решением.

Исходя из проведенного нами анализа, который может стать убедительным основанием будущих проектов, основными потенциальными потребителями голосовой мобильной спутниковой связи в Казахстане могут быть:

1. Министерство внутренних дел РК.
2. Министерство обороны РК.
3. Министерство по чрезвычайным ситуациям РК.
4. КНБ (все подразделения, в т.ч. охрана государственной границы).
5. Компании, занимающиеся добычей полезных ископаемых (геология, разведка, разработка, добыча и т.д.).

6. Физические лица, ведущие здоровый и активный образ жизни. Это: охотники, рыболовы, путешественники, альпинисты, спортсмены.

Помимо спутниковой мобильной голосовой связи в Казахстане существует необходимость в услугах Internet, в том числе и более высокого качества, у следующих категорий пользователей:

1. Государственных и регулирующих структур (таможня, налоговые службы, МЧС и пр.).
2. Недропользователей.
3. Образовательных учреждений, находящихся в отдаленных местах.
4. Коммерческих компаний, имеющих разветвленную филиальную сеть.
5. Частных пользователей, занимающихся активным образом жизни.

Основные сегменты мирового рынка услуг мобильной спутниковой связи, мощность которого ежегодно возрастает в среднем на 15%, представляют такие спутниковые системы, как: Globalstar, Inmarsat, Thuraya и Iridium.

Сравнительный анализ показал, что каждая из этих систем имеет ряд достоинств и недостатков при использовании в условиях той или иной местности. Однако наиболее оптимальным вариантом связи для использования в нашей стране, при учете её особых географических условий, является низкоорбитальная космическая система связи Globalstar, которая с успехом будет функционировать при любых погодных условиях, в самых труднодоступных уголках нашей страны.

Нами было посчитано, что, зная ежемесячный прирост абонентов Globalstar, который составляет 14,95% в год [2], и ожидаемое количество абонентов в РК [3, с.242], можно предположить, что по истечении восьми лет функционирования наземной станции Globalstar в РК их количество составит 5 708 человек, рисунок 1.

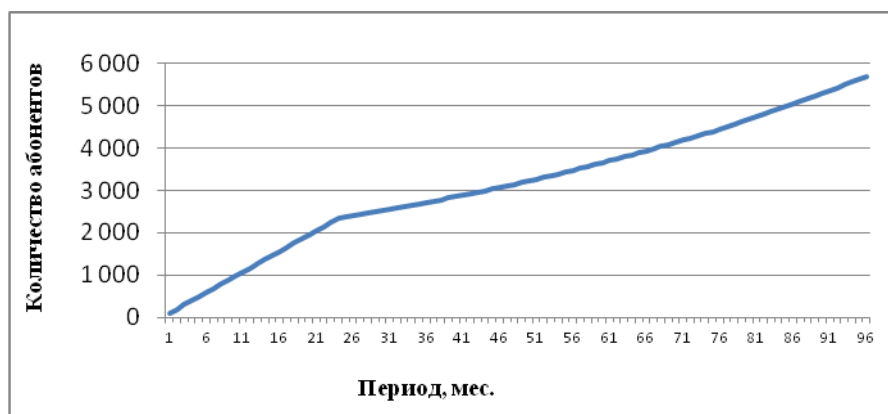


Рис. 1. График прироста абонентов Globalstar за восемь лет

В настоящее время на территории СНГ уже функционирует эксклюзивный оператор глобальной мобильной и стационарной мульти сервисной спутниковой системы связи "Globalstar", российский оператор ГЛОБАЛТЕЛ [4]. В его территорию обслуживания, помимо европейской части России, входят также страны Средней Азии: Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан, Таджикистан, Афганистан, а также регионы Южной части РФ, Южной Азии – Индии, Пакистана и регион Юго-западной Азии – Иран. Но, в случае проектирования и затем строительства на территории Казахстана станции GlobalStar, вышеперечисленные страны будут автоматически обслуживаться казахстанской станцией

сопряжения, ввиду технических особенностей функционирования системы GlobalStar, космические аппараты которого передают сигнал абонента на ближайшую станцию сопряжения.

В Казахстане услуги мобильной спутниковой связи предлагают несколько официальных провайдеров:

- IEC Telecom Kazakhstan (ТОО «DARIN TEL») – единственный национальный провайдер спутниковой связи Thuraya в Республике Казахстан, официальный провайдер Inmarsat и Iridium [5];

- ТОО «Жарык» - полномочный представитель Казахстана в Международной морской организации спутниковой связи Inmarsat, Iridium [6];

- Компания «Тарлан Телеком», официальный провайдер услуг и оборудования спутниковой связи Inmarsat на территории Республики Казахстан и Центральной Азии, официальный сервис-провайдер спутниковой связи Iridium в Республике Казахстан [7];

- ТОО «Аргус Контакт», официальный сервис провайдер компании ЗАО "ГлобалТел" по предоставлению услуг спутниковой связи Globalstar в Республике Казахстан [8].

Однако стоимость услуг мобильной спутниковой связи у перечисленных провайдеров не позволяет быть доступной широкому кругу потребителей, поскольку в предлагаемую стоимость услуг связи местные провайдеры закладывают свою надбавку, тем самым увеличивая стоимость услуг поставщика. В этой связи проектирование и затем строительство собственной станции сопряжения на территории РК было бы эффективным, поскольку способствовало бы удешевлению услуг связи и предоставило бы возможность обслуживать южные регионы РФ, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Афганистан, Индия, Пакистан, Иран.

Таким образом, определив причины инициации проекта, а также заинтересованные стороны проекта, можно предположить следующие основные «шаги» для реализации проекта:

1. Подготовка бизнес-плана проекта.

2. Заключение меморандума о сотрудничестве с GlobalStar.

3. Разработка сопроводительной документации проекта:

- технической документации по строительству;

- проектно-сметной документации на строительство;

- организационной документации.

4. Заключение контракта с GlobalStar на поставку оборудования.

5. Получение разрешения на использование РЧС.

6. Заключение контракта на строительство наземной станции GlobalStar в РК.

7. Строительство наземной станции GlobalStar в РК.

8. Юридическое оформление спутниковой операторской компании в РК.

По предварительным оценкам, общая потребность в инвестициях составляет 6 441,177 тыс. дол. США, в том числе на закупку и доставку оборудования станции GlobalStar. По истечении 8 лет понесенные затраты на инвестиции проекта будут покрыты. В результате реализации проекта будут решены многие

вопросы, связанные с отсутствием доступной связи на всей территории Республики Казахстан.

Исходя из вышеизложенного, следует, что проект связан с развитием информационно-коммуникационных технологий в Казахстане с акцентом на развитие услуг и мобильных приложений спутниковой связи. Это соответствует положениям и сценариям реализации КИР Республики Казахстан до 2020 года, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 4 июня 2013 года № 579. Его реализация позволит также выйти с конкурирующим предложением на рынки Узбекистана, Кыргызстана, Туркменистана, Таджикистана, Афганистана, Западного Китая, Южной Азии-Индии, Пакистана, Ирана.

Осуществить качественное проектирование проекта такого масштаба невозможно без использования проектного подхода в управлении данной задачей. Так как если проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата [9], то проектный подход к управлению – это комплекс мероприятий, направленный на достижение уникального результата, в определенный срок и в рамках установленного бюджета. В проектном подходе, в отличие, например, от процессного подхода, технология и содержание работ может меняться, если есть вероятность срыва графика. Кроме того, результаты предыдущих этапов могут стать основанием для разработки и изменения не только графика, но и содержания последующих работ. Методы проектного подхода также позволяют четко определить цели проекта, его этапы, ресурсы, сроки выполнения, сформировать профессиональную команду исполнителей, выявить возможные риски, обеспечить контроль над выполнением проекта, а также дать исполнительной компании дополнительные преимущества. Например:

- выработать корпоративную культуру управления проектами, базирующуюся на единых подходах, базах данных и обобщении накопленного опыта;
- выработать унифицированные подходы к управлению проектами, которые позволят работать не только над отдельными проектами, но и программами, включающими в себя множество составляющих проектов, получить картину состояния всех проектов предприятия, независимо от того, как и какой менеджер управляет конкретным направлением;
- отслеживать взаимосвязи между проектами при мультипроектном управлении, эффективно управлять ресурсами организации;
- оптимизировать финансовые потоки по проектам;
- создать базу активов организации (базу накопленных знаний), пригодную для использования в будущих проектах.

Все это дает возможность существенно повысить эффективность бизнес-процессов в условиях стратегических изменений. Ну и, наконец, «проектный подход» с применением последних достижений науки и практики позволит экономить средства, время, ресурсы, снижать риски проекта, тем самым достигнуть целей и намеченных результатов в реализации государственных программ, реформ и других задач различных областей социально-экономической деятельности, и, в частности, проектирования станции.

Библиографический список

1. Сокира Т.С. Казахстан на пути к проектной культуре управления // В сб.: Экономика, право, культура в эпоху общественных преобразований: Материалы междунар. науч.-практ. конф., 23 янв. 2015 г. – Алматы, 2015. – С. 147 – 151.
2. Абоненты Globalstar // Официальный сайт Globalstar Inc. URL:<http://ca.globalstar.com/en/> (дата обращения: 11.03.2015)
3. Ахмедов Д.Ш., Ерёмин Д.И., Торчик В.В., Байсеитова М.С. Перспективы развития мобильной спутниковой связи Globalstar в Республике Казахстан // В сб.: Труды III-ей Международной научно-практической конференции «ИКТ: образование, наука, инновации», 20 мая. 2013 г. – Алматы, 2013. С.239 – 248.
4. Мобильная спутниковая связь в СНГ [Электронный ресурс] [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «ГлобалТел». URL: <http://www.globaltel.ru/> (дата обращения: 11.03.2015).
5. Thuraya Kazakhstan [Электронный ресурс] // Официальный сайт IEC Telecom (ТОО «DARIN TEL»). URL: <http://www.oplus.kz/> (дата обращения: 11.03.2015).
6. Представитель Inmarsat, Iridium в Казахстане [Электронный ресурс] // Официальный сайт ТОО «Жарык». URL: <http://jarykh.kz/> (дата обращения: 11.03.2015).
7. Представитель Inmarsat в Казахстане [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Тарлан Телеком». URL: <http://ttcom.kz/> (дата обращения: 11.03.2015).
8. Казахстанский оператор спутниковой связи Globalstar [Электронный ресурс] // Официальный сайт ТОО «Аргус Контакт» – <http://www.globalstar.kz/ru/> (дата обращения: 11.03.2015).
9. Project Management Institute. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК, 5 издание). – 2013. – С.3.

УДК 331.48

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОГО РЕГИОНА

М.К. Толымгожинова, Ш.Б. Аксакалова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

Эффективность экономики напрямую зависит от того, каковы ее трудовые ресурсы (по количеству и качеству) и насколько эффективно они используются. Государство оказывает регулирующее воздействие на весь процесс воспроизводства трудовых ресурсов: формирование, распределение и перераспределение, а также их использование. При таком подходе обеспечивается целостность регулирующего воздействия — его целевая направленность, преемственность и последовательность.

Целью государственного регулирования в области управления трудовыми ресурсами является эффективная занятость населения, достигаемая на основе

роста уровня и качества жизни, повышения качества и конкурентоспособности рабочей силы, стимулирования рационального распределения трудовых ресурсов по секторам и отраслям экономики, а также обеспечения гарантий в области социально-трудовых отношений.



Рис. 1. Направления государственной политики в области управления трудовыми ресурсами

Механизм государственного управления в социально-трудовой сфере функционирует на основе комбинирования различных форм регулирования.

Защитное регулирование предназначено для недопущения и ограничения действий, которые создают угрозу для социального благополучия различных групп населения. Оно осуществляется через создание и поддержание правовой базы, обеспечивающей реализацию социальных норм, принципов, гарантий и прав граждан страны в сфере социально-трудовых отношений. Поощрительное регулирование способствует созданию условий, в которых могут существовать и развиваться определенные формы деятельности, например региональные программы поддержки малого бизнеса.

Ограничительное регулирование имеет целью создать препятствия отдельным лицам или группам людей действовать таким образом, чтобы они могли получить преимущества по сравнению с другими (запрет на совмещение депутатской и предпринимательской деятельности, это распространяется и на госслужащих).

Директивное регулирование предполагает руководство трудящимися в тех направлениях, которые, по мнению правительства или согласно заявлениям

трудящихся, могут соответствовать их интересам (трудовое законодательство, тарифные ставки, выходные и праздничные дни и др.).

Финансовое регулирование (налоги и субсидии) позволяет стимулировать рост занятости за счет создания новых рабочих мест, выхода предприятий из сферы «теневого» использования рабочей силы, повысить активность граждан по поиску доходного занятия и т.д.

Регулирование на разных уровнях управления — общегосударственном, региональном, отраслевом, внутрифирменном.

Экономическое регулирование занятости реализуется посредством определения экономической стратегии и макроэкономического регулирования. Такое регулирование осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровне, что позволяет при подготовке и реализации программ экономического развития в большей мере учесть демографические, социально-экономические, природно-климатические особенности отдельных административных образований.

Специфика политического регулирования всегда связана с особенностями государственного и политического устройства той или иной страны. Влиятельные политические силы формируют и реализуют подходы к регулированию рынка труда на основе социально-экономических приоритетов развития государства.

Качество подготовки трудовых ресурсов является важнейшим фактором социально-экономического развития и конкурентоспособности страны на мировом рынке. Рост производительности труда в современном мире основывается на повышении профессиональных характеристик рабочей силы, что способствует переходу экономики на передовые технологии, необходимому для ускорения темпов роста народного хозяйства. В то же время образование и профессиональная подготовка населения дают ряд позитивных социальных результатов: рост доходов, улучшение здоровья, снижение уровня безработицы, сглаживание социального неравенства и др.

В настоящее время образовательная структура трудовых ресурсов характеризуется практически равными долями граждан, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, причем вместе эти группы составляют более 50% занятого населения. Начальное профессиональное образование (училище, лицей) имеют около 18% граждан. Таким образом, примерно 75% занятых в экономике профессионально подготовлены к трудовой деятельности.

Совершенствование механизма государственной кадровой политики является одним из приоритетных направлений деятельности государства по координации мероприятий, в целях повышения устойчивости трудового потенциала общества. Структурная перестройка ценностей общества, его идеологии, создание рыночной инфраструктуры и экономики влечет за собой изменение в характере общественных отношений и их социально-экономического регулирования. Проблема достижения сбалансированности в процессе формирования государственной кадровой политики при реализации альтернативной гражданской службы является чрезвычайно актуальной.

Одна из сложнейших задач, связанных с необходимыми структурными переменными, - консолидация совместных усилий по рациональному использованию специфического человеческого ресурса при организации альтернативной гражданской службы, в том числе создания благоприятных условий для их всемерного развития на основе возможности их подготовки в рамках системы профессионального образования.

Под влиянием сформировавшейся правовой среды и социально-экономических условий за последние пять лет существенно изменились требования к обобщению и анализу информации о поступающих сведениях в управления от организаций, подведомственных органам исполнительной власти и местного самоуправления о наличии рабочих мест. В то же время усиливается необходимость администраций субъектов в проведении планомерной кадровой политики с учетом появления новой категории («альтернативно-занятого персонала») в процессе прохождения альтернативной гражданской службы.

В соответствии с действующим законодательством под альтернативной гражданской службой понимается особый вид трудовой деятельности в интересах общества и государства, осуществляемой гражданами взамен военной службы по призыву - т.е. это особый вид трудовых ресурсов. Следует отметить, что организация альтернативной гражданской службы предусмотрена для следующих категорий граждан:

- коренных малочисленных народов, которые ведут традиционный образ жизни, осуществляют традиционное хозяйствование и занимаются традиционными промыслами;
- граждан, для которых несение военной службы противоречит убеждениям или вероисповеданию.

Поскольку к специализированным видам госслужбы относятся такие, которые по своему предметно-деятельностному содержанию отличаются рядом характерных особенностей, можно выделить несколько областей, влияющих на формирование государственной кадровой политики при организации альтернативной гражданской службы:

- в области государственных предприятий, учреждений и организаций;
- в системах государственной службы и местного управления (на уровне местного самоуправления);
- в области негосударственных предприятий.

Растущая потребность в рабочих кадрах обуславливает необходимость в разработке конкретной кадровой политики альтернативных гражданских служащих в каждом государственном органе, которая может реализоваться как в государственных, так и в коммерческих организациях.

В соответствии с кадровой политикой в системе альтернативной гражданской службе должна сложиться новая идеология работы с указанными категориями граждан находящимися на службе индивидуально или в составе профессиональных групп. Это фактически означает реструктуризацию имеющегося профессионального состава занятых, с учетом характера их трудовой деятельности в организациях подведомственным федеральным (региональным – субъектам РК) органам исполнительной власти и местного самоуправления.

Проводимые рыночные реформы подготовили почву для аккумуляции дефицита рабочих кадров необходимой квалификации. В то же время закон «О гражданской службе РК» устанавливает, что «при определении вида работы, профессии, должности, на которых может быть занят гражданин ... учитываются образование, специальность, квалификация, опыт предыдущей работы, состояние здоровья семейное положение гражданина, а также потребность организаций в трудовых ресурсах». Кроме того, довольно высокий динамизм роста альтернативных гражданских служащих за последние три года создает предпосылки для покрытия потребности в персонале соответствующих организаций за счет использования такой рабочей силы. Однако подобная модель не всегда соответствует профессионально-квалификационным характеристикам и уже созданной системе рабочих мест. Поэтому наиболее полное использование трудового и квалификационного потенциала возможно лишь при наличии грамотной и целенаправленной кадровой политики осуществляемой государственными органами власти.

Вопросы практического применения современных форм управления альтернативно-гражданскими служащими в организациях является необходимым элементом механизма формирования государственной кадровой политики. Создание условий для эффективного использования такого трудового резерва означает агломерацию государственной кадровой политики в области трудовых ресурсов и политики органов государственного управления. Наиболее системно такая работа должна протекать при организации профессионального обучения, переподготовки и адаптации граждан на предприятиях или в центрах занятости населения. Другими словами, меры, разрабатываемые государственными органами, должны быть нацелены на качественное и количественное обеспечение различных секторов экономики в кадрах.

Для улучшения качества организации государственной альтернативной службы на местах (на предприятиях) представляется необходимым:

- ускорить процесс формирования кадровой политики при реализации альтернативной гражданской службы;
- расширить спектр видов трудовой деятельности с учетом профессиональной компетенции граждан;
- адаптировать граждан, подлежащих альтернативной службе, в процессе их профессиональной подготовки и переподготовки;
- сформировать политику социальной защиты и организации стимулирования и оплаты труда и др.

Таким образом, государственная кадровая политика должна предполагать разработку соответствующих стратегических и тактических целей в отношении различных групп населения, в том числе и в отношении альтернативных служащих (имея в виду мероприятия, этапы, результаты, определение состава исполнителей, необходимых ресурсов), ее нормативно-методического и мотивационного обеспечения.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан от 23 июля 1999 года № 453-І О государственной службе (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.11.2014 г.)

2. Симонин П.В. Управление трудовыми ресурсами М.,- 2011. -С.155.

ББК 65.30

УДК 338.2

**КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ
УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ
(НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИИ КУЗБАССА)**

Ю.О. Цвелодуб

Новосибирский государственный университет

Необходимость перехода экономики России от экспортно-сырьевой модели к инновационному социально-ориентированному типу развития не вызывает никаких сомнений: последствия развития на базе «сырьевой» модели были известны заранее, но проявляются проблемы зависимости экономики от мировой конъюнктуры в период кризиса, что побуждает искать пути выхода из ситуации. Современное законодательство предлагает инициативы создания перспективных «точек роста» в регионах России путем формирования конкурентоспособных региональных кластеров на базе частно-государственного партнерства. Интересен пример формирования кластеров на территории Кемеровской области – крупнейшего угледобывающего региона России и мира. Роль участия традиционных базовых отраслей экономики, в частности угольной промышленности, в инновационных процессах не является однозначной: в силу технологических особенностей отрасли, экологических ограничений, конъюнктуры рынка.

В первой главе рассматриваются вопросы актуальности применения кластерного подхода в России, изложенные в современном российском законодательстве. В рамках практической реализации подхода одобрены 25 пилотных проектов с государственной поддержкой, в их числе и углехимический кластер Кемеровской области. Роль кластерного подхода в решении актуальных проблем развития угольной промышленности России, Кузбасса в частности, обсуждается во второй главе. Третья глава представляет инновационный территориальный кластер «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» в Кемеровской области, который задуман в 2012 году и находится в стадии активации.

1. КЛАСТЕРЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РФ

В последнее время в средствах массовой информации и научных работах стал очень популярным термин «кластер», встречается большое разнообразие его определения. Современная экономическая наука считает формирование кластеров важным фактором повышения эффективности внедрения инноваций в регионах. Согласно М. Портеру, основоположнику кластерной теории, «группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся

общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1, с. 207], способны создавать большой эффект от использования факторов производства.

Признание роли кластерного подхода нашло свое отражение в российском законодательстве: внедрение кластерной политики активно обсуждается с 2008 г., и уже в 2011 г. был запущен пилотный проект создания инновационных территориальных кластеров в РФ.

В соответствии с *Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.* среди направлений экономического развития российской экономики выделяется переход к новой модели пространственного развития экономики: в частности, предусмотрено создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, а также ряда инновационных высокотехнологичных кластеров [2].

Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. предусматривает в целях активизации инновационного развития регионов выделение на конкурсной основе субсидий субъектам РФ на развитие кластеров. Согласно Стратегии реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, расширением доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, специализированным услугам и квалифицированным кадрам, снижением транзакционных издержек, а также с реализацией совместных кооперационных проектов [3].

Стратегия реализуется в два этапа. На первом этапе (2011–2013 гг.) решается задача повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям; началась реализация пилотных проектов по отработке механизмов поддержки масштабных инновационных программ бизнес-структур, в частности поддержка кластерных инициатив и формирование технологических платформ. На втором этапе (2014–2020 гг.) предусмотрено увеличение доли расходов на инновации в бюджете страны. Вместе с тем, предусматривается рост доли частного финансирования в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки [3].

Практическая реализация программ развития территориальных кластеров началась в 2012 г., в результате конкурсного отбора, объявленного Минэкономразвития РФ 19 марта 2012 г., в *Перечень инновационных территориальных кластеров* вошли 25 территориальных кластеров (из 94 заявок) [4].

В рамках программ развития кластеров под *инновационным территориальным кластером* понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций, которая характеризуется наличием: объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях; механизма координации деятельности и кооперации участников кластера; синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации [5].

В ходе процедуры конкурсного отбора учитывались: научно-технологический, образовательный, производственный потенциал кластера; ка-

чество жизни, уровень развития транспортной, энергетической, инженерной и жилищной инфраструктуры, уровень организационного развития кластера. В перечень субсидируемых инновационных территориальных кластеров вошел проект кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» в Кемеровской области, которому посвящена третья глава.

2. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ КУЗБАССА)

2.1. Роль угольной промышленности в экономики России

Приоритет перехода экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития отражен в законодательных инициативах. И если для России в целом возможны варианты стратегий, то для ресурсных регионов инновационное развитие сырьевых отраслей чаще воспринимается как вопрос выживания. Участие ресурсодобывающих отраслей в инновационном процессе, восприятие инноваций не является однозначным: базовые отрасли не относятся к высокотехнологичным отраслям. Кластерный подход к угледобывающим территориям предполагает формирование многоотраслевых комплексов, отправной точкой для которых служит уголь.

Уголь имеет значимость и для других отраслей экономики: он один из элементов формирования конечной продукции металлургии, источник сырья для химической промышленности и энергетики, занимает значительную долю в грузообороте железных дорог. На основе угля можно получить широкий спектр продуктов – от электроэнергии до медицинских препаратов и топлива для космических ракет: более 130 видов химических полупродуктов для производства свыше 5 тыс. видов продукции [6]. Пройдя период реструктуризации, когда добыча сократилась в 2 раза, с 1999 г. угольная промышленность России постепенно наращивала добычу с 250 до 351 млн. т в 2013 г. [7] с ростом доли экспорта в объеме добычи.

Разработка месторождений угля в России сосредоточена в бассейнах: Кузнецкий, Печорский, Иркутский, Канско-Ачинский, Подмосковский, Восточный Донбасс, Тунгусский, Ленский, Кизеловский. Кузнецкий бассейн (Кузбасс) расположен в Кемеровской области, крупнейшем индустриальном субъекте РФ, на ее долю приходится 73,5 % добычи каменных углей в России, около 73,3 % добычи всех коксующихся углей, по группе особо ценных – 100 % [8].

2.2. Актуальные проблемы развития угольной промышленности Кузбасса

Несмотря на впечатляющие показатели добычи, угольная промышленность сегодня находится в сложном положении. *Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 г.* предусматривает к 2030 году увеличение добычи угля в России до 480 млн. т [9], однако ряд объективных факторов осложняют ее выполнение. Среди отраслевых рисков, во-первых, высокая зависимость от экспортных поставок и конъюнктуры мирового топливного рынка на фоне сжатия и недостаточного развития внутреннего рынка угля России [10, с. 132]. Превышение предложения угля над спросом приводит к долговременному снижению цен на внешних угольных рынках [9]. Причинами данного явления являются стагнация в зоне евро и последствия «сланцевой рево-

люции» в США, перераспределение мировых потоков угля, обострение конкуренции на традиционных рынках сбыта российского угля.

Второй фактор риска – удаленность мест добычи в сочетании с высокими железнодорожными тарифами, что снижает рентабельность поставщиков угольной продукции. Особенно уязвимы экспортеры угля Кузбасса, он равноудален от портов западного и восточного направлений, причем в среднем перевозка в обоих направлениях превышает 4500 км, а доля транспортного тарифа в цене у потребителя достигает 40-45 % [9].

В условиях кризиса Кузбасс, чтобы не терять занятые за 15 лет ниши мирового рынка, даже наращивает экспорт угля (особенно в страны АТР), причем по низким ценам, лишь бы не упустить рынки [11].

Состояние отрасли требует решения задач по восстановлению и повышению спроса на уголь на внутреннем рынке. Внешние факторы почти не поддаются влиянию со стороны государства и компаний, а развитие внутреннего рынка невозможно без активной помощи государства [12].

Кроме того, проблемы отрасли накоплены за годы ее функционирования: высокий уровень износа оборудования на угольных предприятиях; замедление инвестиционной активности в условиях снижения рентабельности угольного бизнеса в России; усложняющиеся условия добычи угля; дефицит высококвалифицированных кадров; низкая производительность труда по сравнению с мировыми конкурентами.

С 2004 по 2013 гг. производительность труда в угольной промышленности области выросла в 1,5 раза и составляет 230 т на 1 человека в месяц. Но в целом в Кузбассе на одного занятого в отрасли добывается около 3 тыс. т угля в год, а в Австралии, Германии, США – 10-14 тыс. т [11].

В составе рисков также неэкологичность угля относительно других видов топлива, прежде всего газа. Добыча угля негативно воздействует на окружающую среду: природные ландшафты, водные объекты, атмосферный воздух и почвенный покров. Географическое положение Кузбасса усугубляет ситуацию: Кузнецкая котловина находится в окружении Шорского нагорья, Кузнецкого Алатау и Салаирского кряжа, вредные вещества концентрируются в городах области. Не решена проблема утилизации твердых отходов, техногенных накоплений минеральных ресурсов, являющихся источником негативного воздействия на окружающую среду.

Перечисленные факторы снижают конкурентоспособность угольной промышленности России. Для решения необходимо повысить производительность труда, эффективность производства, использования угольной продукции и переработки техногенных отходов.

2.3. Место кластерного подхода в модернизации угольной промышленности Кузбасса

В соответствии с *Программой развития угольной промышленности России на период до 2030 г.* [9] для старых бассейнов, в т.ч. Кузбасса, решением может стать постепенный переход к использованию угля на месте производства. Этой цели призван служить кластерный подход: создание взаимосвязанных производств на базе угольных месторождений, комплексное использование потен-

циала угля как полезного ископаемого. Перспективным представляется создание угольно-энергетических и угольно-технологических кластеров, ориентированных на выработку электроэнергии на угле, глубокую переработку угля с получением продукции с высокой добавленной стоимостью, использование отходов производства; а также – углехимических кластеров.

Для снижения влияния территориальной удаленности на развитие региона в Кузбассе будет развиваться местное использование добываемых углей, предусматривается создание ряда энерготехнологических кластеров, позволяющих перейти к комплексному освоению ресурсов угольных месторождений, извлечению и использованию метана.

На регион Кузбасса, обладающий производственным, научным и кадровым потенциалом (технологиями, локализованными на предприятиях и в научно-исследовательских организациях региона), Россия возлагает большие надежды в целях достижения технологического лидерства в сфере глубокой переработки углей.

3. ИННОВАЦИОННЫЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР «КОМПЛЕКСНАЯ ПЕРЕРАБОТКА УГЛЯ И ТЕХНОГЕННЫХ ОТХОДОВ» В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

3.1. Целевые ориентиры, источники финансирования, направления деятельности

В 2012 г. в Кемеровской области разработан *План-программа развития территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов»* [13] до 2020 г. Цель – создание принципиально нового вида экономической деятельности на стыке органической химии, химического материаловедения, коксохимии, в котором уголь является начальной стадией цепочки формирования добавленной стоимости. Технологический процесс переработки каменного угля увеличивает стоимость конечной продукции в десятки раз; позволяет получать более 100 продуктов углехимии: кокс, полукокс и коксовый газ, химические продукты (бензолы, фенолы, крезолы), углеродные материалы (сорбенты, волокна, пеки, нанотрубки), бензин, строительные и углеродные материалы.

На предприятиях углехимического кластера занято 26 тыс. человек [13]. Идея взаимодействия предприятий Кузбасса не нова: во времена СССР на его территории существовал Кемеровский химический узел, который сегодня можно было бы рассматривать как кластер, но с падением СССР многие технологические цепочки были разрушены.

Активация работы современного кластера была решена только в октябре 2014 г. с утверждением новой программы развития кластера на 2014 – 2020 гг. под контролем региональных властей. На развитие инфраструктуры и проекты кластера предусмотрены субсидии на период 2014 – 2017 гг. размером 2488,56 млн. рублей (97,7 % за счет средств федерального бюджета, 2,3 % – бюджета Кемеровской области) [6].

Пять *ключевых направлений* глубокой переработки каменного угля кластера [13]: углехимия (газификация угля с получением химических полупродуктов); коксохимия (коксование углей с получением металлургического кокса и

химических полупродуктов); углеродные материалы (высокорентабельные наноматериалы из угля); получение электроэнергии (технологии и оборудование для экологически чистого и эффективного сжигания угля); переработка отходов (технологии возврата техногенных отходов в оборот с получением строительных материалов).

3.2. Состав участников кластера: производственный, инновационный, научно-технологический и образовательный потенциал

В рамках программы 2012 г. якорными резидентами кластера являются два промышленных гиганта [13]: ОАО «Кокс» – производитель и экспортер металлургического кокса, выпускает около 30 видов продукции. Выручка 2013 г. составила 20,1 млрд. руб. [6]. В прошлом предприятие являлось «ядром» Кемеровского химического узла. КОО «Азот» – производственный комплекс, выпускающий более 40 видов химической продукции для сельского хозяйства, промышленности, строительства (аммиак, азотные удобрения, капролактамы). За 2012 г. выручка составила 27,9 млрд. руб. [14].

Программой 2014 года в состав якорных резидентов включены еще четыре [6]: ОАО «СУЭК» (производитель энергетического угля); ОАО «ХК «СДС-Уголь» (производитель энергетического и коксующегося угля); ООО «ПО «Химпром» (производитель химической продукции); ООО «Завод полукоксования» (производство полукокса).

В составе кластера 20 инновационных предприятий (глубокая переработка угля, производство углеродных, строительных материалов, утилизация отходов, проектные работы, автоматизация производственных процессов), среди них: ООО «Сорбенты Кузбасса», ЗАО «Технопаркинвест-Кузбасс», ЗАО «НПЦ «Сибэкотехника», ООО «Экомаш», ООО «МИП НПЦ «Экосистема».

Научная инфраструктура кластера представлена подразделениями ФГБУН «Кемеровский научный центр СО РАН» (10 подразделений и лабораторий). В образовательную систему кластера входят Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева; Сибирский государственный индустриальный университет; Кемеровский государственный университет.

Инновационно-внедренческая инфраструктура представлена ОАО «Кузбасский технопарк», призванным связать научно-исследовательский и промышленный потенциал региона.

3.3. Перспективные и действующие проекты кластера

Наряду с территориальным кластером в регионе Кузбасса продвигаются идеи создания отраслевых углехимических и угольно-энергетических кластеров. На 2015-2020 гг. предусмотрена реализация 5 перспективных проектов по глубокой переработке угля с производством химической продукции, углеродных материалов, строительных материалов, выработкой энергии [6]: энерготехнологический кластер на базе разреза «Караканский – Западный», энерготехнологический комплекс на базе месторождения «Менчерепское», энерготехнологический комплекс «Серафимовский», комплекс подземной газификации угля на полях шахты «Дальние горы», технологический комплекс по глубокой переработке бурых углей на базе месторождения «Итатское».

Программа развития кластера находится в стадии актуализации, об индикаторах эффективности пока говорить рано. Однако примером действующего проекта может служить угольно-энергетический кластер на базе Караканского разреза.

Инициатором создания кластера в 2010 г. выступил частный бизнес при поддержке региональных властей в целях развить прорывные направления угольной отрасли, повысить конкурентоспособность на базе нового технологического уклада, создать модель корпоративной эффективности, выгодной предприятиям и региону. С марта 2010 г. по август 2014 г. добыто и реализовано более 10 млн. т угля, создано 430 рабочих мест [15]. В 2011 г. на базе ЗАО «Шахта Беловская» зарегистрирована инновационная компания ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ», специализирующаяся на развитии Караканского угольно-энергетического кластера. Караканский разрез входит в число лидеров Кузбасса по производительности труда, себестоимость добычи угля компанией одна из самых низких в регионе.

В 2012 г. для оптимизации схем транспортировки принято решение о строительстве 32,6 км железной дороги (ст. «Улус» – «Углепогрузочная») [16]. Предусматривается создание угледобывающего комплекса, состоящего из угольного разреза и шахты, перерабатывающего комплекса, теплоэлектростанции, завода по производству термококса, транспортно-погрузочного комплекса [15].

Успешный опыт частно-государственного партнерства может помочь в реализации амбициозных проектов программы.

3.4. Современный этап развития кластера

Необходимым свойством любого кластера является системность – функционирование в режиме единого организма: взаимосвязь между фирмами-участниками и сопутствующими учреждениями создает синергетический эффект, снижает препятствия для развития бизнеса, инноваций и экономического роста в регионе. В кластере по переработке угля и техногенных отходов Кемеровской области предусмотрен целый комплекс взаимодополняющих компаний: производственных, научно-исследовательских, образовательных, поставщиков услуг, которые, как планировалось, начинают работать вместе для усиления конкурентных преимуществ конечного продукта.

С момента создания 2012 г. позиция участников кластера так и оставалась стартовой. Летом 2014 г. в бизнес-инкубаторе кемеровского технопарка появились два новых института (с выделением на них субсидий в размере 17 млн. руб. на один год): Инжиниринговый центр – для проведения форм аудита и разработки программ улучшения деятельности предприятий. Центр кластерного развития представляет собой механизм выстраивания коммуникации и эффективного взаимодействия участников кластера, должен объединить малые и средние предприятия, исследовательские коллективы вузов и академических институтов, предлагающих разработки, представлять их интересы в регионах и за рубежом [17].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кластерный подход принят в качестве одного из перспективных направлений перехода экономики России к инновационной модели развития. Для модернизации угольной промышленности данный подход используется в старых регионах добычи, которым является территория Кузбасса. Для территорий с «тяжелой» промышленной структурой предпочтительна модель кооперации крупных компаний со средним и малым бизнесом: якорных резидентов кластера и инновационных предприятий. Накопленный потенциал инновационных наработок научных учреждений и университетов, вошедших в кластер, должен повлиять на всю цепочку создания добавленной стоимости в процессе переработки угля – базового элемента цепочки.

Участие государства дает компаниям-участникам кластера сигнал о важности проекта для экономики страны и региона, при объективных ограничениях современной экономической ситуации. Во многих случаях вклад государства – это развитие инфраструктуры региона, но установление горизонтальных связей, кооперации участников требует инициатив частного сектора (бизнеса).

Успех реализации программы кластера Кемеровской области, находящейся на данном этапе в стадии актуализации, позволит угольной промышленности Кемеровской области не только выжить в условиях кризиса, но и повысить конкурентоспособность региона на базе инновационной составляющей. В свою очередь это даст возможность России закрепить за собой статус передовой угольной державы, применяющей высокие технологии в добыче и переработке угля.

Библиографический список

1. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р).
4. Перечень инновационных территориальных кластеров (Поручение Правительства РФ от 28.08.2012 № ДМ-П8-5060).
5. Методические материалы по разработке и реализации программы развития инновационного территориального кластера. [Эл. ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depino/201405216>
6. Программа развития инновационного территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» в Кемеровской области на 2014 – 2020 гг. (Распоряжение Коллегии Администрации Кемеровской области от 20.10.2014 N 676-р).
7. Федеральная служба государственной статистики [Офиц. сайт] Промышленность России – 2002. [Эл. ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B02_48/Main.htm. Промышленность России – 2014. [Эл. ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_48/Main.htm

8. Стратегия привлечения инвестиций в Кемеровскую области на период до 2030 г. (Распоряжение Коллегии Администрации Кемеровской области от 30.01.2013 №68-р).

9. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 г. (Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2014 № 1099-р).

10. Фридман Ю.А., Логинова Е.Ю., Речко Г.Н. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ: НА ПРИМЕРЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КУЗБАССА // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2014, №6 (106) с. 131-136

11. Информационный портал Кемеровской области [Эл. ресурс]. – URL: <http://kemoblast.ru/news/miners-day/2014/08/29/gubernator-aman-tuleev-za-15-let-investitsii-v-ugolnuyu-promyshlennost-kuzbassa-dostigli-rekordnogo-obema-i-sostavili-600-mlrd-rublej.html>

12. Григорьев А. Угольная промышленность России – 2014 (Доклад). Институт проблем естественных монополий [Официальный сайт] – URL: http://ipem.ru/research/fuel/fuel_presentations/97.html

13. Программа развития инновационного территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» в Кемеровской области, 2012. [Эл. ресурс] – URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5989/1835.pdf>

14. Официальный сайт КОО «Азот» – URL: <http://www.sbu-azot.ru/ru/press-tsentr/251-azot-podtverdil-rejting-a>

15. Караканский проект. Материалы пресс-конференции, прошедшей накануне Дня шахтера – 2014. Официальный сайт ООО «Каракан-Инвест» – URL: <http://www.karakan-invest.ru/presscenter/publication/download/compressed.pdf>

16. Официальный сайт ООО «Каракан-Инвест» – URL: <http://www.karakan-invest.ru/company/history-and-development-strategy/>

17. Спицын С. Взяли на перспективу // Эксперт-Сибирь, 2014, №1-4 (438) [Эл. ресурс] – URL: <http://expert.ru/siberia/2015/04/vzyali-na-perspektivu/>

УДК 338.48(045)

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО
ПОДХОДОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

В.А. Цой

Бийский технологический институт АлтГТУ

В рамках Федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации в 2011 – 2018 гг.» на территории Алтайского края в 2012 г. были созданы два туристических кластера: автотуристический «Золотые ворота» в г. Бийске и туристско-рекреационный «Белокуриха-2» в г. Белокуриха, с объемом финансирования около восьми млрд. руб. [1,2]. В настоящее время региональный рынок туристских услуг характеризует-

ся низким уровнем сервиса, высокими ценами, неразвитой инфраструктурой и нехваткой квалифицированных кадров. Для решения указанных проблем необходимо привлечение значительных финансовых и трудовых ресурсов, в том числе за счет участия в ФЦП [3]. Применение теоретических и методологических положений, касающихся вопросов формирования и развития региональных и отраслевых рынков, позволит повысить эффективность функционирования хозяйствующих субъектов.

В работах, посвященных отраслевым рынкам [4], отмечается, что отрасль образуют отдельная крупная фирма-монополист или группа фирм, которые специализируются на производстве однородного продукта с использованием аналогичных ресурсов и технологий. Границы отрасли определяются с использованием показателя перекрестной эластичности предложения по цене, который для отрасли имеет отрицательное значение, т.е. товары и услуги являются субститутами в производстве. Географические и временные параметры отрасли характеризуются показателем долгосрочного замещения для географической области с максимальным разнообразием видов производственной деятельности.

При исследовании рынка основное внимание уделяется взаимоотношениям между продавцами и покупателями по купле-продаже однородных товаров или услуг. Границы рынка определяются исходя из показателя перекрестной эластичности спроса по цене, высокое положительное значение которого соответствует существенной взаимозаменяемости в потреблении. Если показатель перекрестной эластичности спроса по цене имеет отрицательное значение, то реализуется ситуация с формированием определенных сегментов одного и того же рынка. Географические границы рынка определяются при помощи показателя пространственной перекрестной эластичности спроса по цене. Если показатель пространственной перекрестной эластичности спроса по цене для двух разных регионов имеет положительное значение, то их анализ целесообразно проводить в рамках единого регионального рынка. В рамках одной отрасли может существовать несколько рынков, в то же время региональный рынок включает в себя совокупность отраслевых рынков. Географические границы рынка могут не совпадать с соответствующими границами отрасли, если размещение производства является не зависит от локализации потребления.

Анализ эффективности функционирования региональных рынков должен учитывать взаимосвязь с существующей рыночной инфраструктурой. Система региональных рынков включает в себя потребительский рынок, рынок средств производства, финансовый рынок, рынок недвижимости, рынок труда и рынок информации [5]. Входящие в систему региональные рынки различного типа функционально связаны взаимодействием субъектов рыночных отношений и элементов производительных сил, воспроизводство которых происходит под влиянием региональных факторов.

Специфической особенностью рынка услуг является высокая степень локализации, поскольку большинство видов услуг характеризуется четкой территориальной границей их реализации. Исключение составляют санаторно-курортные и туристские услуги, рынок которых может рассматриваться в рамках крупного экономического региона или страны в целом. Значительная часть

рынка услуг локализуется в пределах населенного пункта, города или городской агломерации.

Рынок туристских услуг – это механизм, который обеспечивает взаимодействие покупателей и продавцов туристских услуг [6]. В отличие от товарных рынков на рынке туристских услуг покупатели перемещаются к месту назначения для получения зарезервированных услуг. Рынок туристских услуг неоднороден и имеет сложную структуру, что обуславливается различной отраслевой принадлежностью производителей туристских услуг, а также наличием посредников между производителями и потребителями – предприятиями, специализирующимися на формировании и реализации туристского продукта. По функциональному признаку рынок туристских услуг подразделяется на субрынки рекреационного, культурного, спортивного, приключенческого, научного и делового туризма.

Оценка перспектив развития региона основана на определении особенностей существующей рыночной инфраструктуры. Отраслевая инфраструктура зависит от вида территориального образования, поставленных задач, величины имеющегося потенциала и региональных особенностей. Для исследования инфраструктуры рынка туристских услуг используются отраслевой, территориальный и функциональный подходы [6].

Исследование туристской инфраструктуры целесообразно начинать с отраслевого анализа – выделения наиболее приоритетных видов туризма для данного региона. Приоритетные виды туризма варьируются в зависимости от региона. Наиболее распространенными являются культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, экологический, спортивный, активный. Определение наиболее привлекательных видов туризма проводится с учетом возможностей региона и внешних факторов потребностей и тенденций развития [6].

Территориальный подход включает в себя комплексные исследования туристской инфраструктуры на разных территориальных уровнях: на локальном рассматривается инфраструктурное обустройство определенных мест посещения; на региональном – инфраструктурное обустройство региона в целом и его частей; на межрегиональном – инфраструктурное обустройство территорий, входящих в состав двух и более регионов; на зональном – обустройство туристско-рекреационных зон разного территориального уровня (внутригородские, региональные, межрегиональные). Данный подход позволяет выявлять территории, перспективные для развития туристско-рекреационной деятельности.

Функциональный подход предполагает изучение имеющихся условий для развития рынка туристских услуг с использованием системы показателей по каждой группе элементов инфраструктуры: для оценки средств размещения – вместимость, комфортность, количество объектов; объектов питания – количество объектов и посадочных мест; транспорта – транспортная доступность туристско-рекреационной территории разными видами транспорта (расстояние и время в пути); связи – обеспечение мобильной связью (процент покрытия территории). Также к функциональным показателям относится оценка безопасности организации туристской деятельности. Функциональный подход может

быть использован при оценке влияния туристской инфраструктуры на развитие региона.

С использованием описанных подходов были рассмотрены основные объекты туристической инфраструктуры г. Белокуриха. Выбор города-курорта Белокуриха в качестве объекта исследования обусловлен необходимостью развития туристских услуг. В качестве основных элементов туристической инфраструктуры рассматривались предприятия гостеприимства, общественного питания и досуга. Предприятия, оказывающие услуги размещения, и величины их номерного фонда представлены на рисунке 1. В городе функционируют 13 санаториев, пять пансионатов, четыре гостиницы и два отеля. Общее число мест в период максимального развертывания составляет свыше пяти тысяч. ЗАО «Курорт Белокуриха», «Санаторий «Россия» и «Санаторий «Алтай-West», санатории «Здравница» и «Центросоюза РФ» относятся к группе традиционных санаториев, основное преимущество которых заключается в оказании услуг санаторно-курортного профиля. Санатории «Марьино», «Транссиб», «Эдем» и «Белокурь» позиционируются как элитные, предлагающие эксклюзивные услуги отдыха и лечения.

Перечень предприятий питания с указанием количества посадочных мест и величиной среднего чека без учета стоимости спиртных напитков приведен в таблице 1. Из представленных данных видно, что наиболее популярными заведениями являются рестораны «Ахтамар» и «3/9 царство». Средняя величина чека варьируется в широких пределах от 500 до 1200 рублей с человека. Следует отметить, что на рынке практически не представлены предприятия, оказывающие услуги в нижнем ценовом диапазоне.

Туристские продукты распространяются туроператорами и турагентами. Туроператоры представлены двумя предприятиями: ООО «Чистые пруды - Простоквашино» и ООО «Белокуриха трэвл». Туроперагентами являются такие организации, как ООО «Алтур», ООО «Рябиновый мост», «Белокуриха Лэнд», «Синегорье» и «Шеди-тур».



Рис. 1. Величина номерного фонда средств размещения

Предприятия питания и цены на оказываемые услуги

Наименование предприятия	Тип	Количество посадочных мест	Средний чек на чел., руб. (без стоим-ти спирт.нап.)
«Ахтамар»	Ресторан	45	500-1000
«Эликсир»	Бар	70	Менее 500
«Флагман»	Кафе	35	Менее 500
«Шансон»	Кафе-бар	36	Менее 500
«Флибустьер»	Таверна	46	500-1000
«Пятое колесо»	Ресторан	20	500-700
«Братчина»	Пивной бар	30	Менее 500
«Molino»	Кафе	40	500-1000
«Мехико»	Гриль-бар	60	500-1000
«Подкова»	Трактир	50	Менее 500
«3/9 царство»	Ресторан	60	900-1200
«Бивер»	Пивной бар	75	1000-1500
«Дон Кихот»	Кафе	45	Менее 500
«Баваренок»	Кафе	60	600-1000
«Амидория»	Суши бар	30	700-1100
«Трапеза»	Ресторан	40	400-600

Объекты досуга в городе обеспечивают предоставление услуг проката горнолыжного инвентаря, бизнес туризма, развлекательных мероприятий, активного и пассивного отдыха. Наиболее популярными являются экскурсионное обслуживание, посещение аквапарков и горнолыжных комплексов.

Величина туристского потока позволяет оценить степень загрузки элементов туристической инфраструктуры [7]. На рисунке 2 представлена двухфакторная модель, позволяющая прогнозировать нагрузку на средства размещения и предприятия питания в зависимости от величины туристского потока. Из представленной модели видно, что при увеличении туристского потока существует необходимость увеличения номерного фонда средств размещения и количества мест на предприятиях питания.

С использованием полученной модели были рассчитаны значения коэффициентов нагрузки основных объектов инфраструктуры туристского рынка.

Для средств размещения расчетное значение составляет 0,79, для предприятий питания – 0,75, для предприятий досуга – 0,78, а для транспортных предприятий – 0,81. При выполнении нормативного значения коэффициента нагрузки на уровне 0,8 существующие объекты туристской инфраструктуры функционируют в условиях предельной мобилизации собственных резервов.

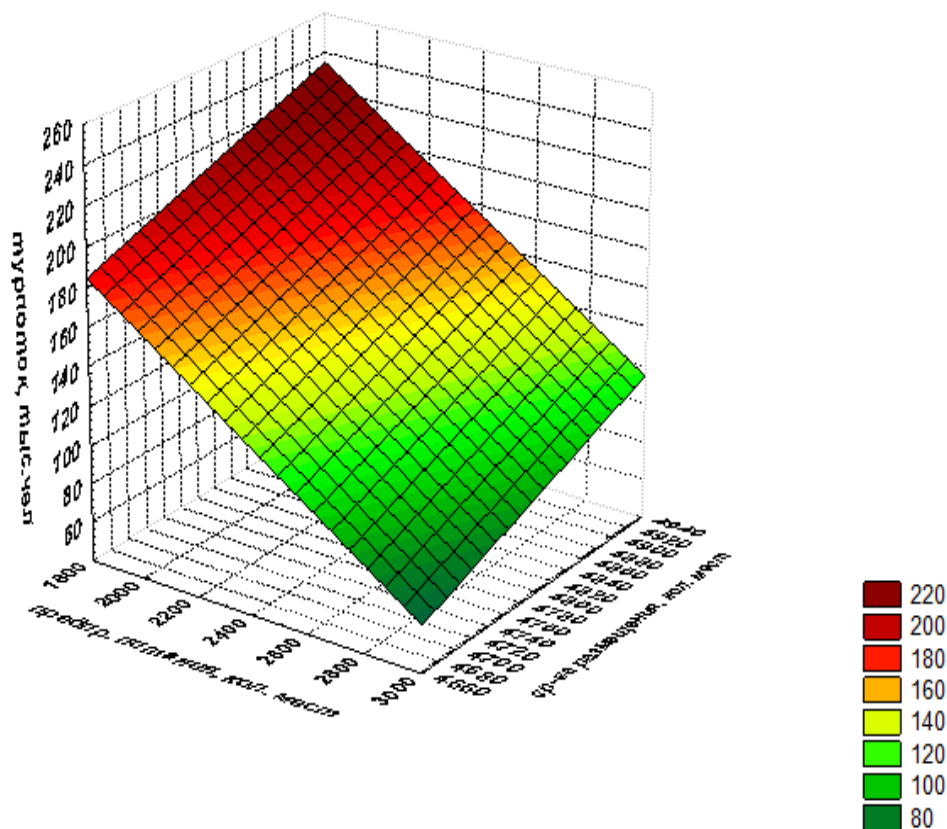


Рис. 2. Двухфакторная модель оценки величины туристского потока

Таким образом, на основании представленных данных можно сделать следующие выводы:

- 1) для обоснованного определения границ отраслевых и региональных рынков туристских услуг целесообразно использование показателей перекрестной эластичности предложения, перекрестной эластичности спроса, а также пространственной перекрестной эластичности спроса по цене;
- 2) выделены основные элементы туристической инфраструктуры г. Белокуриха;
- 3) построена двухфакторная модель зависимости величины туристского потока от номерного фонда и количества мест на предприятиях питания;
- 4) рассчитаны коэффициенты нагрузки объектов туристской инфраструктуры.

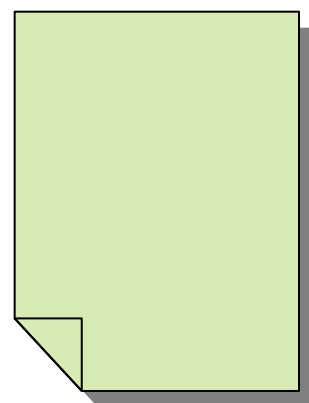
Библиографический список

1. Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://tourism.minstm.gov.ru>
2. Главное управление экономики и инвестиций Администрации Алтайского края. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.econom22.ru>

3. Цой В.А., Ильяшенко А.А. Туристские оффшоры: системный подход к развитию// Российское предпринимательство, 2009. – №3. – С.146 – 152.
4. Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебник / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 906 с. – серия: Учебники ГУ – ВШЭ.
5. Новоселов, А.С. Рыночная система региона: проблемы теории и практики. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 568 с.
6. Косманев, А. Региональная туристская инфраструктура: подходы, методы и опыт исследования [Электронный ресурс] / А. Косманев // [http:// www.prgri.ru](http://www.prgri.ru).
7. Архипова В. Моделирование туристских потоков по показателям инфраструктуры Центрального Федерального округа / В. Архипова, А. Левизов // Журнал ВлГУ. – 2008. – № 16. – С. 32-34.

СЕКЦИЯ 3

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ
НА ПРЕДПРИЯТИИ**



РАЗВИТИЕ РЕГЛАМЕНТАЦИИ И НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И.Ю. Ануфриева

Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул

В настоящих условиях развития отечественной экономики существенно возрастает роль руководителей и специалистов в области управления персоналом. От того, насколько эффективно будет поставлена работа по управлению человеческими ресурсами в современной организации, в конечном итоге зависит эффективность использования всех ее прочих ресурсов (производственных, финансовых, информационных, организационно-технических и др.).

Относительную стабильность или минимизацию возможных негативных последствий деятельности организации обеспечивает системная работа по управлению персоналом организации. Неотъемлемым элементом современной системы управления персоналом является четкая регламентация ее деятельности по всем основным функциональным направлениям. Однако в теории и на практике зачастую путают или подменяют основные понятия и направления регламентации в сфере управления персоналом и экономики труда.

Обратимся к сущности самой категории «регламент». Согласно научной трактовке словарей, «регламент» в переводе с французского (*reglement*) означает «правило». В отечественной научной энциклопедической литературе под регламентом в широком понимании подразумевается совокупность правил, положений, определяющих внутреннюю организацию и порядок деятельности государственного органа, организации, процесса; в узком понимании – это порядок ведения заседаний, собраний, сессий, съездов и т.д.

Следовательно, регламентация – это установление правил, определяющих порядок какой-либо деятельности. Однако именно в трактовке этой категории появляется много разночтений на практике. Если рассмотреть только самые известные подходы к классификации видов регламентации, то можно сразу выделить следующие признаки. Регламентация по характеру осуществления может быть обязательной (для всех субъектов экономической и иной деятельности) и рекомендательной (самостоятельно разрабатываемой субъектом деятельности или иным уполномоченным субъектом), по форме представления – документированной (на бумажных и электронных носителях) и недokumentированной (устной, символично-образной и т.п.). По объекту регламентации можно провести различие как по уровням применения (государственная, отраслевая, региональная, местная или внутриорганизационная), так и по конкретным видам профессиональной деятельности (например: на государственной и муниципальной службе, в экономике и т.д.). Уже внутри самой организации регламентация может подразделяться по конкретным структурным подразделениям – функциональным подсистемам управления (например: в управлении персоналом, в социально-трудовой сфере и др.).

Как следствие, в процессе регламентации можно выделить основной способ ее осуществления – регламентирование, т.е. организационный метод управления, служащий для установления границ, рамок конкретной деятельности. Результатом регламентирования является установление регламента. Регламентирование в управлении проявляется в статике и динамике. Регламентирование в статике определяет статус звеньев системы управления или всей системы, цели и задачи каждого звена, его место в системе управления, взаимосвязи с другими звеньями и т.п. и выражается в форме уставов, Положений и структурных подразделений, должностных инструкций. Регламентирование в динамике определяет протекание процесса управления во времени, использование рабочего времени и выражается в форме технологического регламента, регламента совещания, регламента выполнения функций и процедур управления, работы структурного подразделения и т.п.

В процессе управления персоналом организации первостепенное значение приобретает разработка регламентов кадровых стратегии и политики, кадрового планирования, набора и отбора, адаптации персонала, мотивации и стимулирования труда, профессионального обучения, карьерного развития, оценки персонала, использования персонала и его высвобождения. На практике это представлено в виде разнообразных стратегических и плановых документов по управлению персоналом, положений, кодексов, инструкций, правил и памяток. Очевидно, что все вышеперечисленное представляет преимущественно регламентирование в управлении в статике.

Более конкретное регламентирование в управлении в динамике осуществляется в сфере экономики труда при помощи таких методов, как регламентирование и нормирование труда.

Регламентирование труда в некоторых отечественных организациях на практике подменяется описательными документами сферы управления персоналом или из-за сложности и дороговизны применения вышеназванных методов не всегда научно обоснованными трудовыми регламентами. Например: штатное расписание организации (его разработка, укомплектование и сокращение), правила внутреннего трудового распорядка, режимы труда и отдыха, графики обслуживания производственных мощностей и работников, графики сменности и др.

Однако если в организации хорошо отлажена работа по нормированию труда, то регламентирование и нормирование труда методически эффективно дополняют друг друга. Для достижения высоких показателей труда в организации необходимо определение требуемого (нормативного) количества работников различных специальностей и квалификаций, затрат рабочего времени для выполнения той или иной работы. Управляющей подсистеме (администрации организации) необходимо четко определить требуемые затраты и результаты труда, а затем и контролировать получаемые фактически затраты и результаты труда управляемой подсистемы (работников организации).

В зависимости от соотношения между нормативными и фактическими затратами и результатами труда в организации разрабатывается эффективная сис-

тема стимулирования труда, предусматривающая корректирующие показатели трудовой деятельности как наказание, так и поощрение.

В современных условиях регламентирование и нормирование труда предназначены активно влиять на потенциальные возможности и результаты деятельности организации по достижению двух взаимосвязанных экономических и социальных целей: 1) обеспечение производства и реализации конкурентоспособных товаров и услуг; 2) эффективное воспроизводство человеческих ресурсов.

Несмотря на разнообразие видов трудовой деятельности, общепризнанным единым измерителем труда остается рабочее время. Норма труда является конкретным выражением меры труда в каждой организации и представляет собой необходимые затраты рабочего времени на выполнение единицы или объема работы определенной группой работников в конкретных организационно-технических условиях деятельности организации. Необходимые затраты должны соответствовать эффективному для конкретных условий организации использованию производственных, трудовых и материальных ресурсов при условии соблюдения научно обоснованных требований и стандартов.

Следовательно, определение норм труда и составляет цель и сущность нормирования труда: нормы времени, нормы выработки, нормы времени обслуживания, нормы обслуживания, нормы численности, нормы затрат человеческих ресурсов, нормы управляемости, нормы соотношений численности работников, нормированное задание, нормы производительности оборудования и производственных мощностей и др. Однако нормы труда должны быть научно обоснованы. В современных условиях научно обоснованная норма должна быть рассчитана с учетом комплекса разнообразных факторов трудовой деятельности:

1) технические факторы - связаны с режимом работы оборудования и длительности технологического воздействия на предмет труда;

2) организационные факторы – учитывают систему обслуживания оборудования и рабочих мест;

3) экономические факторы – учитывают эффективное использование человеческих и иных ресурсов, обеспечивающее сокращение длительности трудовых процессов при одновременном улучшении условий труда и производства;

4) психофизиологические факторы – предусматривают оптимальную интенсивность труда, обеспечивающую нормальное воспроизводство человеческих ресурсов, создание здоровых условий труда и внедрение рациональных режимов труда и отдыха;

5) социальные факторы - направлены на снижение однообразия и монотонности труда, повышение его содержательности, сохранение творческих элементов в процессе труда.

В итоге научно обоснованная норма труда учитывает все факторы трудовой деятельности и способствует получению прибыли организации, с одной стороны, и обеспечению для наемного работника нормальной интенсивности труда и его материальной заинтересованности в работе, с другой стороны. К

сожалению, в современных условиях в организации учитывают только первые три группы факторов. В условиях рынка актуальными являются социальное и психофизиологическое обоснование нормы труда, а будущее, как нам кажется, – за взаимовыгодным для управляющей и управляемой подсистемы экономическим обоснованием норм труда.

На практике конечной целью регламентирования и нормирования труда будет являться их активное воздействие на рост эффективности труда и производства и обеспечение требуемого количества и качества продукции (услуг) посредством проектирования и применения регламентов и норм труда, ориентированных на наиболее полное использование техники, технологии, трудового и творческого потенциала работников при обязательном соблюдении условий, направленных на сохранение здоровья и работоспособности человека. Иными словами – определение научно обоснованной нормы труда.

Регламентирование и нормирование труда выдвинулись на современном этапе развития экономики в число практических факторов экономического успеха деятельности современной организации. Они призваны обеспечить условия, при которых реализуется трудовой потенциал организации, обеспечивается внедрение эффективных систем стимулирования труда и повышение его качества, безопасности и производительности, минимизируются издержки на персонал. Как правило, их уменьшение обеспечивает снижение затрат на единицу продукции других видов ресурсов (основных фондов, топлива, энергии). В результате существенно снижается себестоимость производства. С учетом этой тесной взаимосвязи между эффективностью использования труда и результатами деятельности организации весьма актуально проведение систематической работы по изучению и снижению удельных трудовых затрат на производство единицы продукции или объем работ, т.е. нормированию труда.

Однако именно вопросам регламентирования и нормирования труда, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания в настоящее время. В ходе исследования состояния регламентирования и нормирования труда в отдельных организациях Алтайского края были выявлены следующие недостатки.

Прежде всего, наблюдается отсутствие ряда важнейших трудовых документов, на основании которых применяются повсеместно управленческие кадровые решения. Например, сокращение штата персонала организации, как правило, обосновывается ее финансово-производственной необходимостью, игнорируется обязательный пересмотр величин норм труда, размеров заработной платы, проведения профессионального обучения новым или смежным знаниям оставшегося персонала вплоть до ознакомления с методиками тайм-менеджмента. Если бы были централизованно разработаны Методические рекомендации по разработке и пересмотру штатного расписания для организаций различных организационно-правовых форм, то изменение штата организации проводилось бы научно и юридически обоснованно.

За последний период развития отечественной экономики наблюдается зачастую ухудшение состояния нормирования труда вследствие резкого снижения объемов производства, уменьшения количества заказов и оказываемых услуг, необходимости освоения новых видов продукции.

Многие руководители организаций и органы управления экономикой стали вообще отвергать целесообразность нормирования труда в условиях рынка из-за неопределенности и нестабильности производственной деятельности или невозможности качественно организовать работы по нормированию труда в организации, не создавая структурных подразделений по организации и нормированию труда.

В большинстве организаций малого и среднего бизнеса вообще не применяются методы нормирования труда в расчетах основных трудовых показателей (например, планируемого производственного задания, нормативного задания при совершенствовании старого и освоении нового оборудования и др.). Даже в крупных промышленных организациях отсутствуют структурные подразделения и должностные лица, целенаправленно занимающиеся нормированием труда. Такие организации полностью игнорируют возможность самостоятельно или с помощью частных платных кадровых агентств или научных институтов проводить исследовательские и расчетные работы по нормированию труда.

В ходе исследования было выявлено, что профессионально-квалификационный уровень специалистов по нормированию труда невысок и не соответствует предъявляемым требованиям рыночной экономики. Это объясняется старением опытных кадров, недостаточной подготовкой вузами специалистов по организации и нормированию труда, отсутствием на местном рынке образовательных услуг специальных программ сертификации и повышения квалификации менеджеров и экономистов в области регламентирования и нормирования труда. А, как отмечают руководители и специалисты организаций, реальная потребность у них в изучении научно-методических основ нормирования труда есть.

В настоящее время, при существующей отраслевой специфике деятельности, в негосударственных организациях зачастую отсутствуют новые нормативные материалы по труду. Прекращение централизованных разработок нормативных материалов в 80-е годы делает невозможным самостоятельную установку норм труда и их пересмотр по мере необходимости. Встречаются попытки применения нормативно-инструкционных материалов по труду 60-80-х годов выпуска к действующим условиям труда и на оборудовании современного поколения.

Качество норм иногда находится на предельно низком уровне по причине отсутствия практики или неправильно проведенных исследований затрат рабочего времени и труда: фотографии рабочего времени и хронометражного наблюдения. Как правило, в организациях игнорируются научные и нормативно-методические рекомендации по их проведению или они полностью отсутствуют. В результате чего отсутствует научная обоснованность установления норм труда, расчеты норм труда не учитывают все разнообразие факторов на конкретном рабочем месте. В лучшем случае рассматриваются экономические и технические факторы (например, необходимость сокращения издержек на персонал, сокращения штата персонала, инструкционно-техническая документация при освоении нового оборудования и др.). А также намеренно упрощается этапность и подробная

аналитико-расчетная работа в ходе наблюдения. Как результат, в организации страдает качество результатов труда, нарушаются элементарные требования к созданию благоприятных условий труда, например, безопасности труда.

Всесторонне обоснованные нормы труда являются действенным средством социальной защиты работников, направленным на развитие благоприятных и здоровых условий труда, предотвращение чрезмерной интенсификации труда и на этой основе способствующим сохранению их нормальной работоспособности на протяжении всего периода трудовой деятельности. Нарушение научных рекомендаций по нормированию труда вызывает ухудшение условий труда, чрезмерное выполнение норм выработки, говорящее о том, что нормы неравнонапряжены, при их расчете допущены ошибки, т.к. слишком высокие показатели перевыполнения норм являются следствием имеющихся недостатков в учете фактического объема работы, недостаточном выявлении производственных ресурсов. Есть и противоположная тенденция – невыполнение плана по снижению трудоемкости вследствие не всегда рационального ужесточения норм труда. А при освоении нового оборудования или выпуска нового вида продукции наблюдается ситуация обратная – чрезмерно низкий процент выполнения нормы труда.

Современная организация, желая по максимуму увеличить производительность труда, идет на увеличение нагрузки свыше нормативных требований – отсюда увеличение потерь из-за нарушения трудовой дисциплины, безопасности труда, нарушение техпроцесса, учащение заболеваемости персонала и др.

Как показывает практика, принципиально должны быть изменены организационные формы управления нормированием труда на всех уровнях управления экономикой страны.

Опираясь на экономические потребности общества, практика требует новой концепции и методологии регламентирования и нормирования труда, обусловленного ролью и значением персонала в обеспечении функционирования рыночных структур. Таким образом, развитие рынка не снимает, а, наоборот, повышает роль и значение регламентирования и нормирования труда в жизни современной организации.

Основными направлениями совершенствования регламентирования и нормирования труда на макроэкономическом уровне в России должны стать:

1) научно-методическое обеспечение (углубленная научная проработка организационно-методических проблем регламентирования и нормирования труда исходя из современных требований экономики, централизованная разработка Положения об организации нормирования труда, Положения о порядке разработки нормативных материалов по труду, Методические основы по разработке основных трудовых регламентов, Методические основы нормирования труда и др.);

2) правовое обеспечение (усиление влияния ТК РФ в области научного обоснования параметров нормальных условий труда, например: тяжесть труда, его интенсивность, параметры условий труда, социальные гарантии и компенсации);

3) нормативное обеспечение (усиление работы по развитию и совершенствованию нормативной базы по труду, автоматизация и компьютеризация разработки регламентов и нормативов);

4) кадровое обеспечение (обеспечение организации высокопрофессиональными сертифицированными специалистами по управлению персоналом, по экономике труда, по регламентированию и нормированию труда; систематическое обновление и расширение специальных знаний в области регламентирования и нормирования труда);

5) информационное обеспечение (централизованное тиражирование рекомендационных регламентов и справочно-нормативных материалов).

В соответствии с выявленными недостатками и проблемами регламентирования и нормирования труда в современной организации нами рекомендуются следующие основные организационно-технические мероприятия:

1) для обеспечения научного обоснования норм труда в организации необходимо самостоятельно и систематически проводить фотопрофи рабочего времени и хронометражное наблюдение, проводить строго в соответствии с научно рекомендованными этапами;

2) также должны быть разработаны «Инструкция методологическая по проведению хронометража» и «Инструкция методологическая по проведению фотографии рабочего времени», определяющие порядок и этапы наблюдения, нормативные требования по его проведению, ответственных лиц и др.;

3) для установления качественных норм труда необходимо до проведения наблюдений имеющиеся условия труда довести до требуемых нормативных;

4) следует регулярно оценивать качество норм труда в организации и корректировать их по мере необходимости, включая совершенствование оборудования и освоение нового оборудования;

5) для оптимизации норм труда следует устанавливать нормы труда в соответствии с действующими нормативно-справочными значениями (современными рекомендациями по значениям различных видов затрат труда);

6) в организации при отсутствии современной нормативной базы необходимо разрабатывать ее самостоятельно;

7) специалистам по управлению персоналом и по экономике труда, занимающимся вопросами регламентирования и нормирования труда, следует регулярно обновлять свои знания в этой области и др.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования регламентирование и нормирование труда в организации являются средством эффективного развития деятельности организации и развития, социальной защиты работников, поскольку позволят обеспечить согласование интересов работодателей и наемных работников.

Библиографический список

1. Ануфриева, И.Ю. Управление нормированием труда в современных условиях// Человек и управление: материалы XVII региональной научно-практической конференции/ под ред. А.Н. Мельникова. – Барнаул: АЗБУКА,

2013. – 394 с.

2. Ивановская, Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Организация, нормирование и регламентация труда персонала: учебно-практическое пособие/ под ред. А.Я. Кибанова// Л.В. Ивановская, Б.А Митрофанова, В.М. Сви-
стунов. – М.: Проспект, 2012. – 64 с.

3. Рабочая программа учебного модуля (дисциплины) Регламентация и нормирование труда [Электронный ресурс]// Режим доступа <http://rudocs.exdat.com/docs/index-568537.html>

4. Савельева, Е.А. Регламентация и нормирование труда: учеб. пособие/ М.: Издательство МАРТИТ, 2012. – с.

5. Управление персоналом: Энциклопедический словарь/ под ред. А.Я. Ки-
банова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 453 с.

УДК 338.147

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

К.Б. Байдаирова, М.С. Искакова, Г.А. Болсынбекова

Государственный университет имени Шакарима, г. Семей

В статье рассмотрены особенности учета основных средств и применение их на практике.

Основные средства - это материальные активы, которые:

- Предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях;
- Предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода.

Основные этапы учета основных средств

- Определение первоначальной стоимости;
- Классификация группы основного средства - согласно положениям учетной политики организации;
- Оценка срока эксплуатации и ликвидационной стоимости - согласно положениям учетной политики организации;
- Выбор метода амортизации - согласно положениям учетной политики организации.

Первоначальная стоимость объекта основных средств включает:

- покупную цену, включая импортные пошлины и невозмещаемый налог на покупку за вычетом торговых скидок и возвратов;
- любые затраты, прямо относимые на доставку актива в нужное место и приведение в состояние, обеспечивающее его функционирование в соответствии с намерениями руководства организации;
- первоначальную оценку затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом им участке, обязанность в отношении чего организация берет на себя либо при приобретении данного объекта, либо вследствие его эксплуатации на протяжении опреде-

ленного периода времени в целях, не связанных с производством запасов в течение этого периода.

Не включается в первоначальную стоимость основного средства.

Нижеследующие затраты не являются затратами, включаемыми в себестоимость объекта основных средств, и должны признаваться субъектом в качестве расхода в момент их появления:

- 1) затраты, связанные с открытием новых производственных мощностей;
- 2) затраты на вывод на рынок нового товара или услуги (включая затраты на деятельность, связанную с рекламой и продвижением);
- 3) затраты на осуществление бизнеса на новом месте или с новым видом клиентов (включая затраты на обучение персонала);
- 4) административные и другие общие накладные расходы.

Таким образом, затраты, понесенные при использовании или перемещении объекта, не включаются в балансовую стоимость этого объекта.

Включение затрат в балансовую стоимость объекта основных средств прекращается, когда такой объект доставлен в нужное место и приведен в состояние, обеспечивающее его функционирование в соответствии с намерениями руководства предприятия.

Формирование первоначальной стоимости прекращается в момент, когда актив приведен в состояние, готовое для его использования по назначению.

Ликвидационная стоимость (актива) - расчетная сумма, которую предприятие могло бы в настоящее время получить при выбытии актива после вычета расчетных затрат на выбытие, если бы актив был уже достаточно старым, а его состояние таким, как ожидается на конец срока его полезного использования.

Предприятие должно анализировать ликвидационную стоимость и срок полезного использования, как минимум, на каждую годовую отчетную дату. В случае если результаты анализа отличаются от результатов предыдущих оценок, предприятие соответствующим образом скорректировать ликвидационную стоимость или срок полезного использования. Предприятие должно учитывать изменение в ликвидационной стоимости или сроке полезного использования как изменение в расчетной оценке [1].

При определении срока полезного использования актива субъект должен учитывать следующие факторы:

- 1) ожидаемый режим использования (загрузки) актива. Загрузка оценивается исходя из ожидаемой мощности или физической производительности актива;
- 2) ожидаемый физический износ, зависящий от производственных факторов, таких как количество смен, за которые предполагается использовать данный актив, и программа ремонта и обслуживания, а также содержание и обслуживание актива в период простоя;
- 3) моральное устаревание с технической или коммерческой точки зрения, возникающее при изменениях или усовершенствованиях производства или в результате изменения рыночного спроса на товар или услугу, производимые или предоставляемые с использованием актива;

4) юридические или подобные ограничения на использование актива, такие как даты окончания соответствующих сроков аренды.

Амортизация - систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезного использования.

Амортизируемая стоимость - это себестоимость актива или другая величина, отраженная в финансовой отчетности вместо себестоимости, за вычетом его ликвидационной стоимости.

Амортизация актива начинается, когда актив готов к эксплуатации, т.е. находится в том месте и состоянии, которые необходимы для того, чтобы он мог функционировать, как запланировано руководством субъекта. Амортизация начисляется со следующего месяца с даты ввода в эксплуатацию.

Амортизация актива прекращается в более раннюю из следующих дат: даты, на которую актив классифицируется как предназначенный для продажи (или включенный в группу на выбытие, классифицированную как предназначенную для продажи) или даты прекращения признания актива.

Каждый отдельный компонент объекта основных средств, имеющий значительную себестоимость и свой срок службы, отличный от остальных компонентов ОС, должен амортизироваться отдельно.

Амортизационные отчисления признаются в качестве расходов, если только они не включаются в себестоимость другого актива.

Методы амортизации;

Метод равномерного списания стоимости;

Метод начисления износа пропорционально объему выполненных работ.

Ускоренные методы списания стоимости:

Метод уменьшающегося остатка;

Последующие затраты.

Виды последующих затрат:

- Модификация;
- Усовершенствование и замена;
- Перемещение и переустановка;
- Ремонт;
- Технический осмотр.

Капитализация - затраты, направленных на улучшение состояния объекта для продления срока полезной службы и/или повышения производительности сверх первоначально рассчитанных нормативных показателей (что ведет к увеличению будущих экономических выгод), а также для поддержания объекта в рабочем состоянии с целью сохранения или восстановления будущих экономических выгод, ожидаемых в соответствии с первоначально рассчитанными нормативными показателями его функционирования.

Увеличение балансовой стоимости объектов недвижимости, зданий и оборудования в результате последующих капитальных вложений производится только в случае, если будущие экономические выгоды сверх первоначально оцененных норм поступят в организацию.

Примерами затрат, увеличивающих будущие экономические выгоды (капитальных вложений), могут быть затраты на:

1) модификацию объекта основных средств для продления срока его полезного использования, включая повышение его мощности;

2) усовершенствование деталей машин для достижения значительного улучшения качества продукции;

3) внедрение новых производственных процессов, позволяющих значительно сократить ранее оцененные операционные затраты.

- Затраты на ремонт и эксплуатацию недвижимости, зданий и оборудования, производимые в целях сохранения и поддержания технического состояния объекта, первоначальную стоимость не увеличивают, а признаются как текущие расходы в момент их возникновения.

- Затраты на ремонт и восстановление недвижимости, зданий и оборудования, являющиеся следствием аварий и прочей порчи актива в результате неправильной эксплуатации, относятся к убыткам.

- Основные компоненты некоторых объектов недвижимости, зданий и оборудования могут требовать замены через равные промежутки времени.

Например, сантехника требует замены несколько раз на протяжении срока службы здания. Компоненты учитываются как отдельные активы, потому что они имеют иной срок полезного использования, чем объекты недвижимости, зданий и оборудования, к которым они относятся. Таким образом, если удовлетворяются критерии признания объекта недвижимости, здания и оборудования, то затраты, понесенные при замене или обновлении компонента, учитываются как приобретение отдельного актива, а замененный актив списывается [1].

Последующая оценка основных средств

Допускает две модели последующей оценки объектов недвижимости, зданий и оборудования:

1) оценка по первоначальной стоимости: объекты недвижимости, зданий и оборудования после признания отражаются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

2) модель переоценки, при которой объекты недвижимости, зданий и оборудования учитываются по переоцененной стоимости, являющейся их справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных после переоценки.

Данная модель используется в случае, если справедливую стоимость можно надежно оценить.

Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату.

Частота переоценок зависит от колебаний справедливой стоимости основных средств, в отношении которых производится переоценка.

Если переоценивается один актив (основное средство), то все активы данного класса подлежат переоценке.

При оценке основных средств по переоцененной стоимости положительная переоценка отражается в капитале.

При оценке инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости все изменения справедливой стоимости учитываются в отчете о прибылях и убытках.

Правила учета переоценки

Учет накопленного износа при переоценке:

1. Накопленный износ переоценивается пропорционально изменению первоначальной стоимости актива так, что после переоценки балансовая стоимость актива равна его переоцененной величине.

2. Накопленный износ элиминируется против первоначальной стоимости актива, а затем чистая величина пересчитывается до переоцененной величины.

3. Если новая балансовая стоимость повышается в результате переоценки, то это увеличение отражается в капитале по статье «Прирост от переоценки».

4. Если новая балансовая стоимость понижается в результате переоценки, то это уменьшение отражается в прибыли (убытке). Однако убыток от переоценки должен дебетоваться непосредственно на капитал по статье «Прирост от переоценки» при наличии любого кредитового сальдо по этой статье в отношении того же самого актива.

5. Резерв переоценки в разделе капитала должен «амортизироваться» на счет нераспределенной прибыли одновременно с амортизацией объекта ОС, не отражаясь в текущих финансовых результатах в ОПУ. При выбытии объекта ОС этот резерв присоединяется к нераспределенной прибыли [2].

Прекращение признания:

- При выбытии актива;
- Принято решение о прекращении его использования;
- При классификации в актив, предназначенный для продажи.

Фиксированные активы при поступлении, в том числе по договору финансового лизинга и путем перевода из состава товарно-материальных запасов, увеличивают стоимостный баланс групп (подгрупп) на первоначальную стоимость названных активов.

В первоначальную стоимость фиксированных активов включаются затраты, понесенные налогоплательщиком до дня ввода фиксированного актива в эксплуатацию.

К таким затратам относятся затраты на приобретение фиксированного актива, его производство, строительство, монтаж и установку, а также другие затраты, увеличивающие его стоимость в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, кроме затрат (расходов):

- не подлежащих отнесению на вычеты в соответствии с настоящим Кодексом;

- по которым налогоплательщик имеет право на вычеты на основании пунктов 6, 12, 13 статьи 100 настоящего Кодекса, а также статей 101 - 114 настоящего Кодекса;

- амортизационных отчислений.

При временном прекращении использования фиксированных активов в деятельности, направленной на получение дохода:

При временном прекращении использования:

1) по I группе - стоимостный баланс соответствующих подгрупп уменьшается на остаточную стоимость фиксированных активов. Уменьшение стоимостного баланса подгруппы производится в случае, когда налоговые периоды временного вывода актива из эксплуатации и его ввода в эксплуатацию после временного прекращения использования не совпадают.

2) по II, III и IV группам выбытие не отражается.

К временному прекращению использования фиксированных активов относится временный вывод фиксированных активов из эксплуатации без прекращения признания таких активов в бухгалтерском учете в качестве основных средств, инвестиций в недвижимость, нематериальных и биологических активов.

Библиографический список

1. Королук Л., Шайтова Н. Финансовый учет. – Астана: Фолиант, 2012.
2. Толпаков Ж.С. Финансовый учет 1. – Караганда, 2013.

УДК 338:31(470+57)(035)

ББК 65.9(2Рос)я2

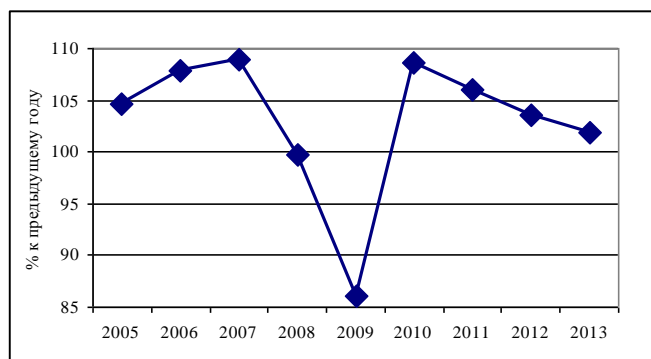
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Н.П. Балдина

*Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск,*

В статье дается оценка эффективности использования труда некоторых предприятий Алтайского края на основе индикатора, включающего добавленную стоимость.

В настоящее время в мире проявляется тенденция к активизации промышленности, видится стремление снизить долю труда в издержках. В то же время в России фиксируется практически нулевой рост промышленного производства (рис.1), происходит замедление потребительского спроса.



**Рис. 1. Индекс физического объема выпуска
в обрабатывающей промышленности**

Источник: Национальные счета России в 2006 - 2013 годах. . 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. - стр. 200

В современной России основной проблемой экономического развития является низкая эффективность использования труда и капитала, отсутствие условий для увеличения доли продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Добавленная стоимость - это один из ключевых показателей в современной экономической статистике, это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию.

Поскольку добавленная стоимость характеризует вновь созданную стоимость, задача производителя заключается в максимизации этой величины. Нарращивание добавленной стоимости является одним из основных условий эффективной экономической политики, формирования динамичной, сбалансированной, конкурентной экономики.

Измерителями эффективности использования труда как раз и могут быть показатели, рассчитанные на базе величины добавленной стоимости. Такие индикаторы не подвержены субъективным оценкам и влиянию эффекта масштаба, более устойчивы, чем традиционные финансовые показатели, имеют прозрачный экономический смысл и рассчитываются по данным обязательной отчетности, поэтому их можно рекомендовать к использованию вместо или наряду с другими индикаторами для оценки уровня и динамики эффективности труда.

В работе предлагается опробовать для использования показатель *добавленной стоимости в расчете на одного занятого*. Такой показатель отражает эффективность труда на предприятии и может служить его измерителем. Только занятые в производстве люди создают добавленную стоимость, обеспечивая тем самым всеми необходимыми жизненными благами себя и остальных.

По мнению известных экономистов, в настоящее время судьба конкурентоспособности российской экономики решается в обрабатывающей промышленности, ибо без развитой промышленности любые самые продвинутые технологии нигде будет воплощать [1].

Следует отметить, что обрабатывающие производства вносят существенный вклад в экономику России. Их доля в ВВП страны составляет 14,5 %, доля численности занятых в промышленности — 15 % [2].

В то же время в России по итогам 2013 года индекс промышленного производства машин и оборудования составил 96,6 %, электрооборудования – 99 %. К августу 2014 г. динамика промышленного производства в целом достигла нулевых отметок и оказалась ниже оценок экономистов. Именно обрабатывающая промышленность показала слабые результаты, что оказалось неожиданностью для экспертов [3].

Происходит ухудшение финансового положения предприятий – на 18 % сократилась сальдированная прибыль в 2013 г. по сравнению с докризисным периодом. Между тем, прибыль является одним из основных источников инвестиций для среднего российского предприятия. В результате, по данным статистической отчетности, рентабельность активов в обрабатывающем производст-

ве, которая в 2007 г. находилась на уровне 14,8 %, в 2013 г. упала до 4,9 % и вряд ли превысит этот уровень в ближайшее время [4].

Статистические данные свидетельствуют о росте величины валовой добавленной стоимости в текущих ценах и неуклонном снижении численности работающих в обрабатывающей промышленности, особенно в 2009 г.

В такой ситуации, естественно, наблюдается рост величины валовой добавленной стоимости в текущих ценах на одного работающего в обрабатывающей промышленности России (рис.2). Лишь кризис 2008 г. несколько обвалил этот рост, но уже к 2010 году он достиг предкризисных значений и продолжил его с той же интенсивностью. Однако начиная с 2011 темпы роста рассматриваемого показателя замедлились.

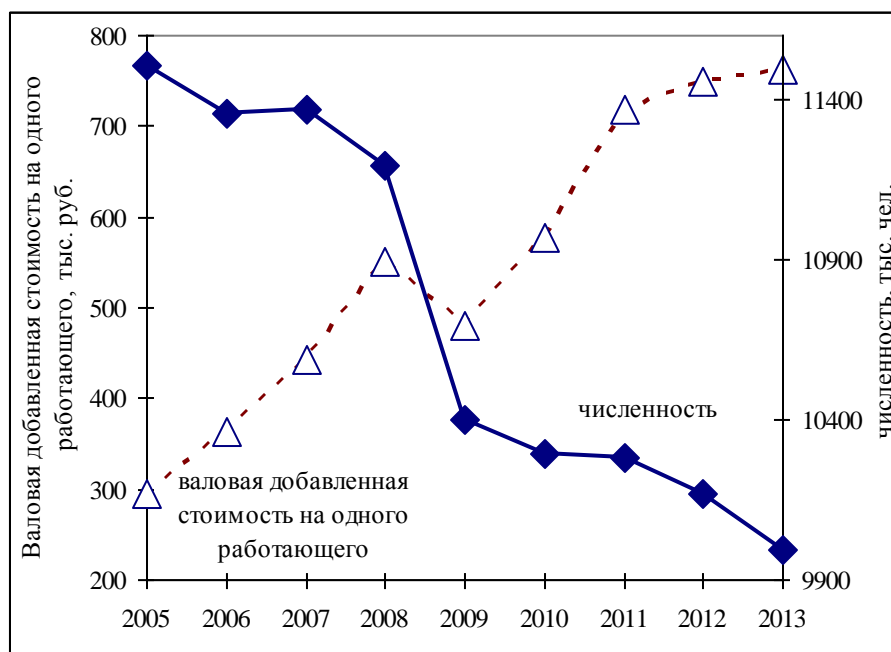


Рис. 2. Динамика величины валовой добавленной стоимости на одного работающего в текущих ценах и численности работающих в обрабатывающей промышленности

Источник: Национальные счета России в 2005 - 2012 годах. . 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013.

На этом фоне оплата труда наемных работников обрабатывающих предприятий росла опережающими темпами в 2009 г. (рис.3). В 2010 г. благодаря снижению численности занятых темпы роста валовой добавленной стоимости на одного работающего в текущих ценах стали несколько опережать темпы роста оплаты труда, что, конечно, является положительной характеристикой.

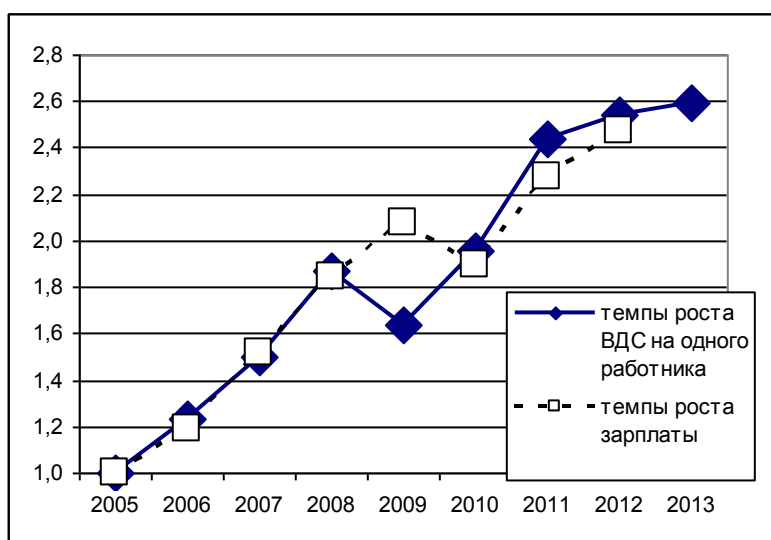


Рис. 3. Темпы роста валовой добавленной стоимости на одного работающего и темпы роста оплаты труда наемных работников обрабатывающей промышленности

Источник: Национальные счета России в 2005 - 2012 годах. . 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013.

При торможении темпов роста численность работающих в обрабатывающей промышленности хотя и снижается, однако уровень начисленной заработной платы в валовой добавленной стоимости достигает 40%.

Несмотря на рост рассматриваемого показателя эффективности труда, следует отметить, что он значительно уступает развитым странам. Величина валовой добавленной стоимости на одного работающего в обрабатывающей промышленности в 2011 г. оказалась в Швеции больше, чем в России, в 5,7 раза, в США – в 5 раз, в Японии в 4,3 раза, в Германии в 3,3 раза, в Великобритании - в 3 раза, в Корее – в 2,6 раза, в Италии – в 2,5 раза [5, С.313].

Усредненные показатели отрасли не позволяют оценить эффективность работы российских предприятий. Для этого необходимы эмпирические исследования на микроуровне.

Для настоящего исследования выбраны предприятия обрабатывающей промышленности Алтайского края. Выбор предприятий определялся лишь одним соображением – доступностью финансовой информации, представленной на сайтах компаний. Основу исследования составили информационные и справочные материалы, отражающие результаты хозяйственной деятельности предприятий, данные финансовой отчетности, представленные в электронной сети Интернет.

Основными задачами, решаемыми при оценке эффективности использования труда в организации, являются определение уровня добавленной стоимости на одного работающего и выявление тенденций и закономерностей в изменении данного показателя за период 2006-2013 г.г.

Были выбраны семь крупных компаний обрабатывающей промышленности Алтайского края: ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод», ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», ОАО «Алтайвагон», ОАО Алтайский приборо-

строительный завод «Ротор», ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Барнаултрансмаш» и ОАО «Барнаульский кузнечно-прессовый завод».

Динамика показателя *величина добавленной стоимости на одного работающего* для рассматриваемых предприятий представлена на рис. 4.

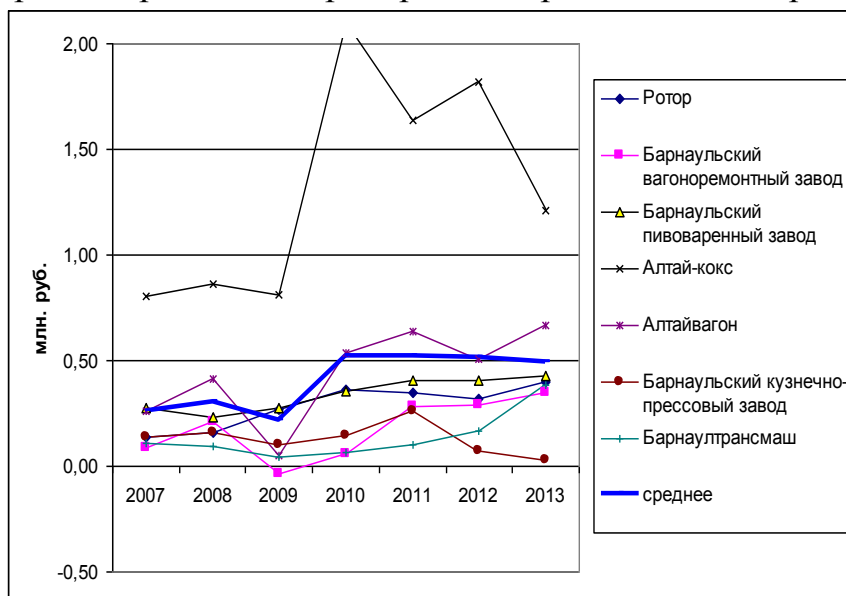


Рис. 4. Динамика показателя «величина добавленной стоимости на одного работающего» предприятий Алтайского края

До 2009 г. индикатор фиксирует относительно небольшой разброс показателя эффективности труда, т.е. рассматриваемые предприятия обрабатывающей промышленности Алтайского края создавали сопоставимую друг другу добавленную стоимость не только за счет заработной платы, но и принося прибыль. Так, например, в 2007 г. в структуре добавленной стоимости у четырех из семи предприятий наблюдалась весомая доля прибыли (табл. 1), а к 2013 г. она сократилась у пяти предприятий, при этом доля затрат на оплату труда в 2013 г. по сравнению с 2007 г. выросла также на пяти предприятиях.

Из общей массы предприятий выделяется лишь компания Алтай-кокс высоким уровнем добавленной стоимости на одного работающего, особенно в посткризисный период после 2009 г.

В кризисный момент *величина добавленной стоимости на одного работающего* на предприятиях приняла хаотический характер, в результате разброс показателя стал значителен и к 2013 г. вырос еще больше, однако следует заметить, что ни одно из рассматриваемых предприятий Алтайского края в этот кризисный момент не обанкротилось. Сложная ситуация складывается лишь на Барнаульском кузнечно-прессовом заводе, где ежегодно фиксируются убытки.

Кризис 2008 г. привел к тому, что возникла нестабильность расчетов за продукцию, резко сократилось количество заказов. Большинство компаний занялись повышением операционной эффективности за счет оптимизации затрат, однако сокращение персонала, как одно из основных антикризисных мероприятий, не наблюдалось на большинстве рассматриваемых предприятий. В среднем численность персонала на них уменьшилась в 2009 на 17 % и далее оставалась

практически неизменной (рис.5). Численность персонала сократилась лишь на предприятиях «Алтай-кокс» и «Барнаултрансмаш», а компания «Алтайвагон» даже значительно нарастила персонал с 5848 чел в 2009 г. до 8202 чел в 2013 г.

Таблица 1

Структура добавленной стоимости алтайских компаний

	Доля прибыли в ДС		Доля затрат на оплату труда в ДС		Доля амортиз. отчислений в ДС	
	2007	2013	2007	2013	2007	2013
Ротор	0,068	0,202	0,890	0,755	0,042	0,043
Барнаулский вагоноремонтный завод	-0,314	0,150	0,783	0,742	0,531	0,108
Барнаулский пивоваренный завод	0,318	0,002	0,575	0,704	0,107	0,294
Алтай-кокс	0,757	0,476	0,227	0,448	0,016	0,077
Алтайвагон	0,330	0,307	0,589	0,623	0,081	0,069
Барнаулский кузнечно-прессовый завод	-0,189	-3,306	1,148	4,137	0,041	0,169
Барнаултрансмаш	-0,162	0,008	1,103	0,970	0,059	0,022

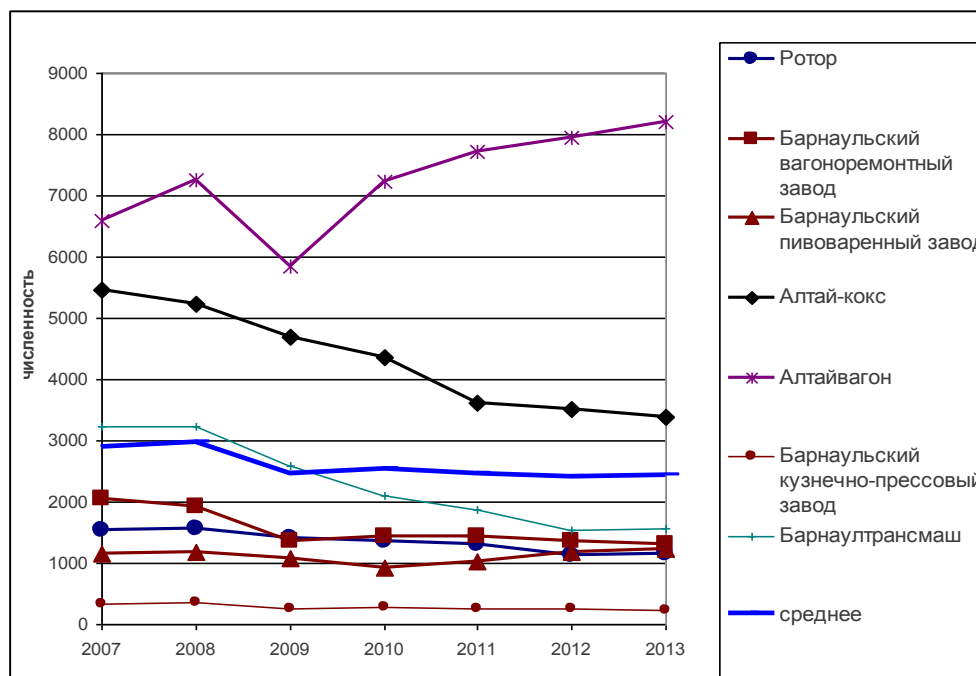


Рис. 5. Динамика численности работающих на предприятиях Алтайского края

Расходы на персонал составляют значительную статью расходов компаний, и, следовательно, снижение затрат именно в этой области дает существенные результаты в краткосрочной перспективе. В условиях сложной финансовой

ситуации компании прибегают к сокращению персонала, к снижению расходов на программы обучения, социальные выплаты и льготы, однако сокращение фонда начисленной заработной платы сотрудников на рассматриваемых предприятиях Алтайского края не наблюдается (рис.6), более того, после снижения его в кризисном 2009 г. на 19 %, средняя величина фонда начисленной заработной платы рассматриваемых предприятий ежегодно увеличивалась с 604 тыс. руб. в 2010 г. до 987 тыс. руб. в 2013 г.

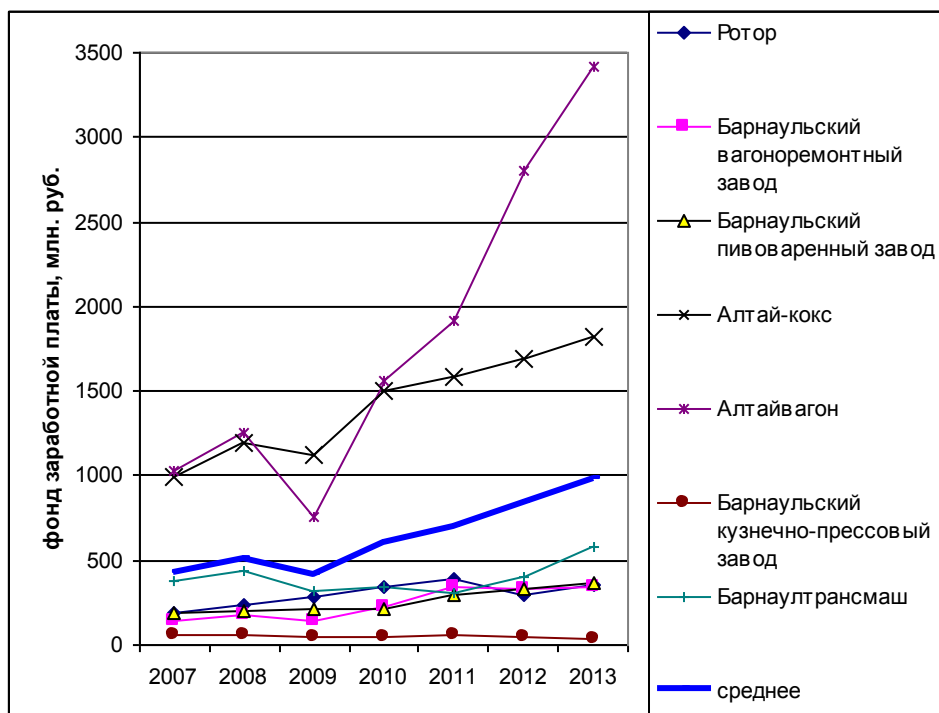


Рис. 6. Динамика величины фонда начисленной заработной платы предприятий Алтайского края

Из семи компаний у шести показатель эффективности труда (величина добавленной стоимости на одного работающего) в основном рос либо быстрее оплаты труда, либо на уровне оплаты труда, что можно видеть на рис. 7. Здесь 2007 г. был принят за базовый (100%) и относительно него рассчитывались показатели изменения и добавленной стоимости на одного работающего, и оплаты труда.

Осознанно или нет, но предприятия прикладывают усилия к тому, чтобы темпы роста заработной платы не превышали темпов роста эффективности труда. И в основном им это вполне удавалось. Таким образом, анализ динамики добавленной стоимости на одного работающего и оплаты труда наемных работников позволяет сделать вывод об опережающем росте эффективности труда по сравнению с ростом оплаты труда работников на предприятиях Алтайского края, но сам уровень эффективности низкий, он ниже, чем в среднем по России и тем более в развитых европейских странах и США.

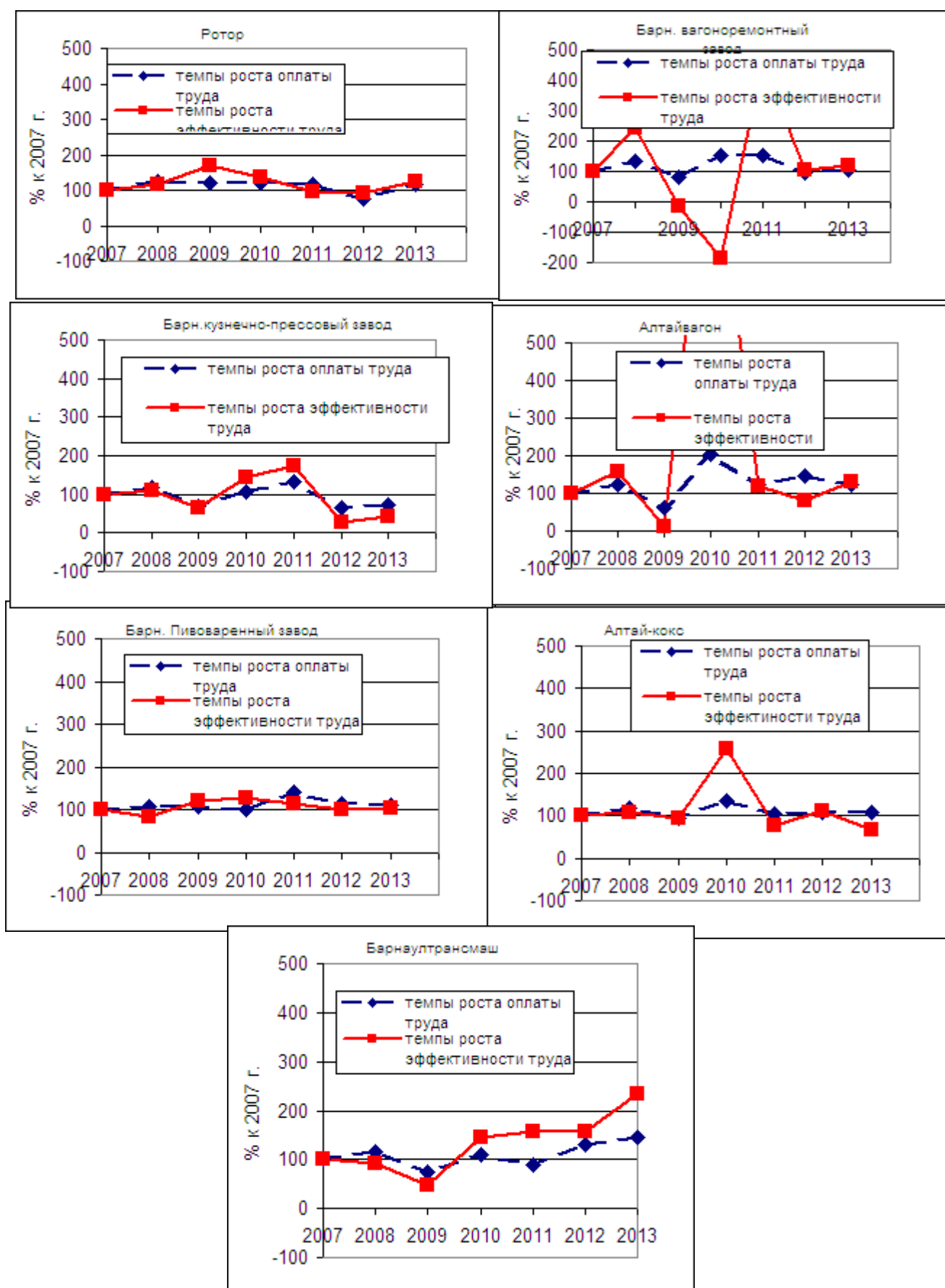


Рис.7. Динамика темпов роста оплаты труда и темпов роста эффективности труда на предприятиях Алтайского края

Кризис привел к тому, что все рассматриваемые предприятия снизили темпы роста по отношению к 2008 г. в среднем на 50 %. Спад значительный, но лидером по показателю *добавленная стоимость на одного работающего* оказывается ОАО Алтай-кокс, с большим отрывом опережающий все остальные предприятия в 2013 г. Лидерство ОАО Алтай-кокс можно считать устойчивым и стабильным, поскольку оно удерживается в долгосрочном периоде. В аутсайдерах оказались «Барнаултрансмаш», «Барнаульский вагоноремонтный завод» и «Барнаульский кузнечно-прессовый завод» (табл. 2), однако следует заметить, что «Барнаульский вагоноремонтный завод» еще в 2011 г. начал работать с прибылью, наращивая при этом выпуск продукции и производительность. «Барнаултрансмаш» улучшил свои показатели лишь к 2013 г. Что касается «Барнаульского кузнечно-прессового завода», то его положение к 2013 г. остается тяжелым.

Таблица 2

Рейтинг компаний по величине «доля добавленной стоимости на одного работающего»

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	сумма
Алтай-кокс	1	1	1	1	1	1	1	7
Алтайвагон	3	2	5	2	2	2	2	18
Барнаульский пивоваренный завод	2	3	2	4	3	3	3	20
Ротор	5	5	3	3	4	4	4	28
Барнаульский кузнечно-прессовый завод	4	6	4	5	6	7	7	39
Барнаульский вагоноремонтный завод	7	4	7	7	5	5	6	41
Барнаултрансмаш	6	7	6	6	7	6	5	43

Вообще 2013 г. ознаменовался закрытием промышленных гигантов Сибири, созданных в советское время. Уже в январе банкротом стал знаковый для Новосибирска завод «Сибсельмаш», в феврале было заявлено о банкротстве Красноярского завода комбайнов. В июле 2013 года на Новосибирском оловокомбинате было введено конкурсное производство. В ноябре и декабре 2013 г. начались процедуры банкротства Новосибирского металлургического завода им. Кузьмина и признания банкротом томского ОАО «Сибэлектромотор». На их место приходят «офисные» и складские компании — тоже создающие рабочие места, но не производящие существенной добавленной стоимости. На этом фоне успешная работа алтайских предприятий выглядит весьма обнадеживающей.

Существует мнение [6], что заводы-гиганты в современных условиях, за редким исключением, обречены. Лицо современной индустрии — сообщества диверсифицированных производств среднего размера. Но ведь на месте исчезающих сибирских гигантов промышленности в реальности ничего не появляется.

Следует отметить важность и перспективность исследования оценки эффективности труда компаний на основе показателя добавленной стоимости и с

практической точки зрения. Так, прикладным результатом исследования может стать составление рейтинга промышленных предприятий региона на основе показателя *величина валовой добавленной стоимости на одного работающего* с целью формирования региональной политики поддержки властями именно тех компаний, которые создают больше добавленной стоимости, т.е. приносят больше прибыли, создают высокооплачиваемые рабочие места и модернизируют свое производство.

Библиографический список

1. В.Мау. Россия должна перейти от экономики спроса к экономике предложения //Стратегия, выпуск 15, март, 2014.
2. Национальные счета России в 2006 - 2013 годах. . 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014- стр. 118.
3. <http://rbcdaily.ru/economy/562949992368032>
4. Россия в цифрах. 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. - стр. 408, 419.
5. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах [“ktnhjuysq htcehc] –М.: РУСАКИ, 2010–С.313. <http://kaivg.narod.ru>
6. Чернышов С. Аминь /Эксперт Сибирь. №1-4 (403).

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА РУБЦОВСКА

Е.С. Беляева, Н.А. Ляпкина

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

На сегодняшний день проблем, стоящих перед промышленным комплексом города Рубцовска, достаточно много. Это связано не только с необходимостью повышения промышленного потенциала, но и с проблемами развития города в целом.

В современных условиях все производители понимают, что постоянный рост производства и качества продукции, поддержание конкурентоспособности предприятия невозможны без новых технологий на базе научных разработок. На предприятиях города разрабатываются и реализуются программы реструктуризации предприятий, инвестиционные программы и планы финансового оздоровления.

Отрасли машиностроения и металлообработки давно перестали доминировать в городском промышленном производстве [1]. Несмотря на известные проблемы (нехватка собственных средств, недостаток инвестиций, сложности в получении кредитования), можно отметить определенные позитивные сдвиги в развитии промышленности города. Большинство предприятий сохранили свою опытно-конструкторскую базу и продолжают вести разработку и испытание новой техники. Конечным результатом инновационной деятельности при этом является внедрение в производство более эффективных технологий и совершенствование действующих видов продукции. Определенными технологическими достижениями городских предприятий можно считать получение ими государственных сертификатов на внедрение разработок в производство, сер-

тификатов безопасности и рекомендаций соответствующих органов сертификации и стандартизации. Так, в 2014 году на предприятиях города были реализованы несколько инвестиционных проектов, способствующих повышению их потенциала:

- в Рубцовском филиале ОАО «Алтайвагон» было проведено техническое перевооружение мелкого и среднего литья. Стоимость проекта составила 1207,9 млн. руб. В рамках реализации проекта запущена автоматическая формовочная линия, предназначенная для производства мелкого и среднего вагонного литья с использованием новейших передовых технологий. Проектная мощность линии рассчитана на производство 9000 вагонокомплектов в год и позволяет формировать 60 опок в час и выпускать 3300 тонн литья в месяц;

- в Рубцовском филиале ОАО «НПК «Уралвагон-завод» налажено производство и реализация сельскохозяйственных тракторов «Беларус-2103», «Беларус-1502»;

- в ОАО «Рубцовский мясокомбинат» начато производство детской продукции, а именно - линейки детского питания, а также налажена линия по производству мыла.

Продолжается реализация проектов по созданию машин на базе многоцелевого гусеничного шасси МГШ - 521М1 в Рубцовском филиале ОАО «НПК «Уралвагон-завод» и расширению производства почвообрабатывающей сельскохозяйственной техники в ЗАО «РЗЗ».

В основном исследования и разработки предприятия проводят на собственной научно-технологической базе. Разработан ряд мероприятий, направленных на взаимодействие и сотрудничество промышленного комплекса города и вузовской науки, однако пока достаточно сложно давать какие-либо оценки, связанные с данным направлением. Часть предприятий, занимающихся новыми разработками, принимает участие в краевых и федеральных программах, стимулирующих научно-исследовательскую деятельность (например, ООО «Алтайтрансмаш-сервис»).

Общий объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2014 году составил 1151,5 млн. руб., что на 14,7% больше, чем в 2013 году. Что касается источников финансирования инвестиций, то это в основном привлеченные источники, хотя в 2014 году мы видим тенденцию увеличения инвестиций за счет собственных средств (рис. 1).

Кроме того, перед промышленными предприятиями города остро стоит проблема подготовки и переподготовки кадров, особенно квалифицированных рабочих. Эта проблема частично решается программой содействия занятости населения, в рамках которой незанятые граждане направляются на профессиональное обучение по востребованным специальностям.

Отметим, что индекс промышленного производства отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами всеми предприятиями и организациями города Рубцовска по всем видам деятельности в 2014 году составил 105,2 % к 2013 году. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по всем предприятиям и организациям города по всем видам деятельности

составил 18153504 тыс. руб., темп роста в 2014 году к 2013 году составил 127,2%. Значительная часть предприятий промышленной сферы города на протяжении всего отчетного периода обеспечивала положительные темпы роста производства [2].

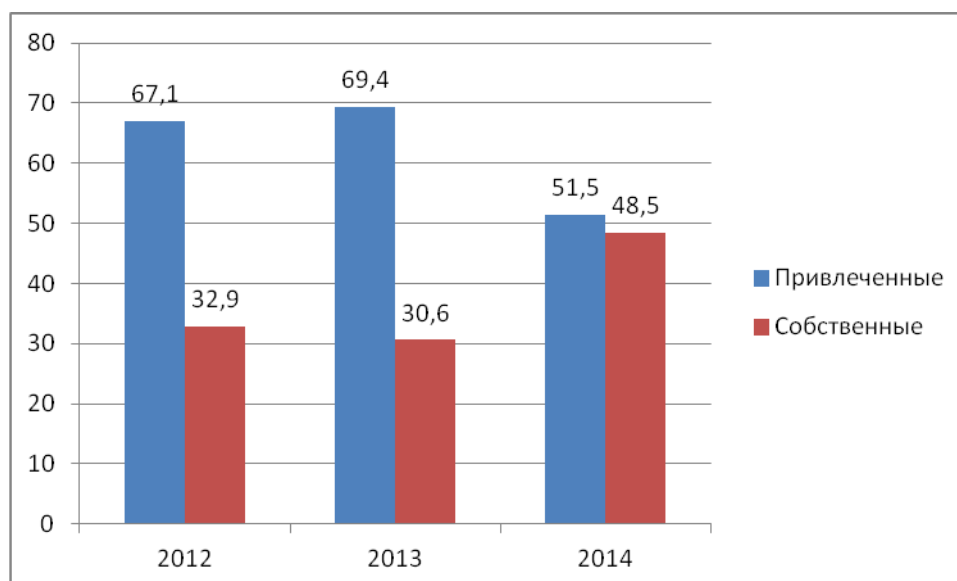


Рис. 1. Структура источников финансирования инвестиций по предприятиям города Рубцовска в 2012-2014 гг.

По данным управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации города Рубцовска, наибольший вклад в обеспечение достигнутого общегородского роста объема промышленного производства внесли следующие предприятия: ООО «Рубцовский ЛДК» (148,0 %), Рубцовский молочный завод филиал ОАО «ВБД» (141,1 %), ООО «ЗНО» (128,9 %), ЗАО «Литком ЛДВ» (128,6 %), ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» (119,5 %), ОАО «Рубцовская типография» (109,7 %), ОАО «Мельник» (100,4 %).

Ряд предприятий в 2014 году сработал хуже, чем в 2013 году: ОАО «Алтайвагон» (99,2%), ОАО «Рубцовский хлебокомбинат» (94,2%), ЗАО «Рубцовская мебельная фабрика» (75,4%), ОАО «Рубцовский металлзавод» (60,0%), ЗАО «Швейная фабрика» (58,0%). Основными причинами снижения объемов предприятий в городе является рост затрат на материалы, энергию, кроме того на конечной цене продукции предприятий сказывается их отдаленность от основных потребителей. Развитие промышленного производства на многих предприятиях сдерживается из-за отсутствия оборотного капитала, низких темпов внедрения новых технологий, низкого уровня конкурентоспособности производимой продукции, отсутствия платежеспособного спроса.

Приведенные данные не позволяют прогнозировать существенного роста и изменений в экономике города Рубцовска в пределах ближайшей перспективы, однако дают надежду на наращивание необходимого потенциала развития города.

Библиографический список

1. Беляева Е.С., Касаткина Е.В. Проблемы развития промышленных предприятий г. Рубцовска / ЭКО. – 2008. – №11 (413) – С.116-123.
2. <http://rubadm.ru/ekonomika/>

РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

М.В. Волкова

Филиал Южно-Уральского государственного университета (Национального исследовательского университета) в г. Нижневартовске

В настоящее время экономическая среда, в которой функционирует предприятие, характеризуется большой степенью нестабильности и изменчивости. От предприятий требуются новые подходы к управлению. Одним из таких подходов является контроллинг.

Контроллинг — это комплексная система управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Контроллинг направлен на обеспечение информационно-аналитической поддержки процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией) и может быть частью, прописывающей принятие определённых решений в рамках определённых систем менеджмента [1].

В условиях экономического кризиса необходимость контроллинга весьма актуальна, поскольку эта система предполагает анализ вариантов развития предприятия, координацию деятельности элементов системы управления так, чтобы своевременно выявлять возникающие проблемы.

Контроллинг на предприятии должен связать все функции менеджмента, интегрировать и координировать их, причём не подменяя собой управление, а переводя его на качественно новый уровень. Главной целью контроллинга является совершенствование системы управления предприятием [2].

Концепция контроллинга должна являться стержнем, вокруг которого должны быть объединены основные элементы организации и управления деятельностью предприятия, а именно:

- все участники бизнес-процессов;
- центры ответственности предприятия;
- системы планирования и бюджетирования, формируемые на основе центров ответственности предприятия;
- система управленческого учёта, построенная на основе центров ответственности и их бюджетов;
- система стратегического управления;
- информационные потоки (документооборот), позволяющие оперативно фиксировать текущее состояние выполнения бюджетов центров ответственности;
- мониторинг и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия [3].

Главной целью контроллинга является информационная и консультационная поддержка менеджмента в процессе планирования, организации, управления и контроля использования ресурсов компании. Поэтому при организации на предприятии контроллинга важное значение имеет правильное установление последовательности включения в процесс управления взаимосвязанных элементов системы менеджмента. Важно при этом опираться на организационные принципы управления, на методическую и нормативно-законодательную базу. Без создания научно обоснованной методической и инструментальной базы невозможно успешное функционирование системы контроллинга на предприятии.

Контроллинг, будучи системой информационной поддержки принятия управленческих решений, базируется на информации учетной системы предприятия, в которую входят бухгалтерский, налоговый, управленческий и статистический учет.

Разработка учетной политики является одним из ключевых элементов организации системы контроллинга на предприятии. Целью разработки учетной политики является создание комплекса взаимосвязанных документов, обеспечивающих единство методики при организации контроллинга на предприятии. Разработка учетной политики зависит от специфики производства, особенностей организации управления, правовых норм предпринимательской деятельности, определенных учредительными документами, а также текущими и долгосрочными целями предприятия.

Внедрение на предприятии системы контроллинга позволяет повысить эффективность всего процесса управления его экономической деятельностью, в частности:

- сократить время принятия управленческих решений и повысить управляемость бизнеса,
- установить контроль над активами компании,
- успешно управлять затратами,
- повысить рентабельность задействованного капитала,
- усилить инвестиционную привлекательность бизнеса.

Библиографический список

1. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – 3-е изд., дораб. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013.-336с.
2. Волкова М.В. / Контроллинг в системе эффективного управления предприятием - Теория и практика общественного развития. 2014. № 21.
3. Волкова М.В. / Разработка учетной политики как одна из методик совершенствования контроллинга. - Теория и практика общественного развития. 2015. № 8.

ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

М.В. Волкова

*филиал Южно-Уральского государственного университета
(Национального исследовательского университета) в г. Нижневартовске,*

Е.В. Мальцева

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Рассматривая особенности формирования современной системы налогообложения прибыли в нашей стране, необходимо выделить несколько этапов, обусловивших различные подходы к обложению прибыли.

Первый период - с июня 1990г. по 1992г. 14 июня 1990 года был принят Закон СССР "О налогах с предприятий, объединений и организаций" - первый унифицированный нормативный акт, урегулировавший многие налоговые правоотношения в стране. В этот период налог на прибыль перестал быть частью изъятый в бюджет суммы прибыли, исчез его конфискационный характер. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определялась в виде разницы между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство. Для целей исчисления облагаемой прибыли балансовая прибыль увеличивалась (уменьшалась) на сумму превышения (снижения) расходов на оплату труда персонала предприятия, занятого в основной деятельности, в составе себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) по сравнению с их нормируемой величиной.

Особенностью налога на прибыль того периода было освобождение бюджетных организаций от уплаты ими налога на прибыль от осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, устанавливалась льгота в виде освобождения от уплаты налога для государственных предприятий, что свидетельствовало о дифференциации налогообложения прибыли по формам собственности. Общеустановленная ставка налога на прибыль в размере 45% применялась к прибыли, определенной в границах предельного уровня рентабельности, исчисленного по отдельным отраслям. В том случае, если предельная рентабельность превышала установленный уровень, то прибыль, соответствующая этому превышению, облагалась по ставке 80% (при превышении предельного уровня до 10 пунктов включительно), 90% (при превышении предельного уровня свыше 10 пунктов). Данное положение закона подрывало стимулы предприятий к повышению рентабельности производимой продукции и побуждало укрывать часть доходов от налогообложения. Данный закон предопределил направление развития налоговой системы страны, несмотря на явные недостатки его реализации, он стал отправной точкой формирования новой, отличной от командно-административной модели налогообложения прибыли.

Второй период - с 1992 по 2002г. Именно в этот период была осуществлена широкомасштабная комплексная налоговая реформа, были подготовлены и приняты основополагающие налоговые законы: Закон Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (далее - Закон об основах налоговой системы), Закон Российской Федера-

ции от 27 декабря 1991 года №2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций".

Первоначально с 1992г. в состав плательщиков были включены предприятия и организации РФ, в том числе созданные с участием иностранных инвестиций, филиалы, имеющие отдельный баланс и расчетный счет, иностранные организации, осуществляющие свою деятельность на территории РФ через постоянные представительства.

Исключались из состава налогоплательщиков кредитные организации, банки, страховые компании, а также предприятия по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, так как первоначально данные организации облагались налогом в особом порядке.

Законом №3317-1 от 16 июля 1992 г. "О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России» этот пункт был дополнен предприятиями, производящими и перерабатывающими охотохозяйственную продукцию, кроме сельскохозяйственных предприятий индустриального типа.

Одновременно основная ставка налога устанавливалась в размере 32% для всех предприятий, а для бирж, брокерских контор и предприятий по прибыли от посреднических операций и сделок - в размере 45%.

Анализируя данные нормы законодательства по налогу на прибыль, можно сделать вывод, что в 1992 г. налицо было установление более льготного режима налогообложения для сельскохозяйственных и охотохозяйственных производителей. При этом биржи и брокерские конторы, а также посреднические операции облагались налогом на прибыль по ставке, превышающей основную на 13%. Все это свидетельствовало о реализации внутренней протекционистской политики государства по отношению к производителям продукции, особенно сельскохозяйственного и охотохозяйственного назначения, и установлении жестких условий работы для посреднических и брокерских компаний, которые не заняты непосредственно в производственной сфере.

В 1994 г. в число налогоплательщиков были введены кредитные и страховые организации. С 1995г. для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок, бирж, брокерских контор, банков, других кредитных организаций и страховщиков, была установлена ставка в размере 43%. В 1999г. для этой категории плательщиков произошло снижение ставки до уровня 38%, а для всех остальных плательщиков - 30%. При этом произошло снижение отчислений по налогу на прибыль в доходы федерального бюджета до уровня 11%.

Третий этап - с 2002г. по настоящее время. Ставка налога на прибыль с 1 января 2002 года составила 24%, с 1 января 2009 года – 20%. Данный этап в современной налоговой системе можно назвать этапом кардинального изменения механизма исчисления налога на прибыль организаций. Основными положениями главы 25 стало снижение ставки налога и установление единой для всех налогоплательщиков, либерализация состава расходов, подлежащих вычету из величины доходов, а также отмена большинства налоговых льгот.

При безусловном снижении ставки налога было произведено уравнивание предприятий, занимающихся различными видами деятельности. Данное об-

стоятельство нельзя назвать положительным моментом в принятии нового закона. По нашему мнению, был нарушен принцип дифференцированного подхода к налогообложению прибыли предприятий, который должен был обеспечить более высокое обложение организаций, не занятых в сфере производства, в частности занимающихся посреднической деятельностью и обслуживанием финансовых операций. При этом было сохранено право законодательных органов субъектов федерации устанавливать пониженные ставки налога на прибыль для определенных категорий налогоплательщиков. Тем самым было предоставлено право на местах решать вопрос предоставления таких льгот.

В соответствии с главой 25 НК РФ предприятия могут списывать на себестоимость расходы на рекламу (без ограничений), представительские, внереализационные расходы (в том числе проценты по долгам), курсовые разницы, расходы на формирование резервов по сомнительным долгам, затраты на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств и т.д. В полном объеме должны были платить налог на прибыль организации, использующие труд инвалидов, торгующие лекарствами, детским питанием, сельхозпродукцией и пр. Исчезла также инвестиционная льгота, позволяющая не платить налог с 50% прибыли, если эти средства вкладывались в развитие производства.

В соответствии с главой 25 НК РФ объектом обложения налогом на прибыль является прибыль, полученная налогоплательщиком, рассчитанная как разница дохода, уменьшенного на величину произведенного расхода. Одним из главных достижений данной главы является предоставление налогоплательщикам более широких возможностей для учета расходов. Так, под расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В соответствии с главой 25 НК РФ предприятия могут относить на расходы затраты на рекламу, представительские, внереализационные расходы (в том числе проценты по долгам), курсовые разницы, расходы на формирование резервов по сомнительным долгам, затраты на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств и т.д. Одновременно отменены почти все действовавшие ранее инвестиционные и социальные льготы. Теперь в полном объеме должны платить налог на прибыль организации, использующие труд инвалидов, торгующие лекарствами, детским питанием, сельхозпродукцией и пр. Исчезла также инвестиционная льгота по капитальным вложениям, позволяющая уменьшать налоговую базу в размере средств, направляемых на развитие производства, но не более чем на 50%.

После принятия главы 25 НК убытки разрешено переносить на будущее в течение 10 лет, однако освобождаемая от налогообложения прибыль, направляемая на покрытие убытка, не должна превышать 30% налоговой базы, рассчитанной до вычета убытка.

Анализ эволюции налога на прибыль организаций за весь период его существования показал, что налог устанавливался, приобретал определенные черты в связи с развитием экономики России и тенденциями мировой практики.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Закон Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "Об основах налоговой системы в Российской Федерации".
3. Закон Российской Федерации от 27 декабря 1991 года №2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций".
4. Закон №3317-1 от 16 июля 1992 г. "О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России».
5. www.consultant.ru

ИТОГИ РАБОТЫ МЕЖРАЙОННОЙ ИФНС РОССИИ №12 ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ ЗА 2014 ГОД ПО ПОПОЛНЕНИЮ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА Г. РУБЦОВСКА

Л.В. Гришанина

Межрайонная ИФНС России №12 по Алтайскому краю, г. Рубцовск

Наша инспекция администрирует девять территорий Алтайского края: город Рубцовск, Локтевский, Угловский, Третьяковский, Змеиногорский, Краснощековский, Курьинский, Егорьевский и Рубцовский районы.

По состоянию на 01.01.2015 года в инспекции состояло на учете 3138 юридических лиц и 5686 индивидуальных предпринимателей, из которых по городу Рубцовску - 1800 юридических лиц и 3000 индивидуальных предпринимателей, что составляет 55 % от общего количества налогоплательщиков, состоящих на учете в нашей инспекции.

За 2014 год Инспекцией собрано во все уровни бюджетной системы Российской Федерации 3 млрд. руб., что составило 96,2% к объему поступлений в 2013 году, объем налоговых поступлений в 2013 году составил 3 млрд. 119 млн. руб. При этом поступления от налогоплательщиков г. Рубцовска во все уровни бюджетной системы Российской Федерации составили 1 млрд. 860 млн. руб., или 62% от общего поступления по Инспекции.

В федеральный бюджет за 2014 год мобилизовано 240 млн. руб. и доведенные плановые показатели были выполнены Инспекцией на 102%.

Поступления в консолидированный бюджет края, т.е. в краевой и местный бюджеты, сложились в объеме 2 млрд. 757 млн. руб, или 92% от общего объема поступлений, который сложился, как я уже сказала, в размере 3 млрд. руб.

Основную долю в поступлениях консолидированного бюджета края в 2014 году составляли следующие налоги: НДФЛ (60,8%), налог на имущество организаций (11%), налог на прибыль, зачисляемый в краевой бюджет (5,1%), и транспортный налог (5,8%).

Доведенные плановые показатели в краевой бюджет выполнены на 101,1%.

За 2014 год в местный бюджет было собрано 413 млн. руб. Плановые показатели в местный бюджет выполнены на 100%.

Инспекцией проводились мероприятия по увеличению доходов местного бюджета города Рубцовска, а именно:

1. Было проведено 14 выездных налоговых проверок организаций и физических лиц, уплачивающих налоги в бюджет г. Рубцовска. Нарушения установлены по всем проверкам, в результате чего было дополнительно взыскано 4,5 млн. руб., в том числе: по НДС 3,7 млн. руб., по УСНО 800 тыс. руб.

За 2014 год инспекцией было проведено 54 проверки соблюдения законодательства о применении контрольно – кассовой техники и порядка работы с денежной наличностью на территории г. Рубцовска. Установлено 30 нарушений, в результате чего дополнительно взыскано в бюджет города 135 тыс. руб. По всем не оплаченным в установленный срок штрафам материалы направлены на принудительное взыскание в подразделение службы судебных приставов.

2. По взысканию задолженности по налогам и сборам, зачисляемым в местный бюджет г. Рубцовска в 2014 году был применен весь комплекс предусмотренных законодательством мер по взысканию задолженности по налогам и сборам. В результате проведенной работы от мер принудительного взыскания в бюджет нашего города поступило в 2014 году 22 млн. руб.

Теперь более подробно остановлюсь на налогах, формирующих доходную часть бюджета г. Рубцовска, а именно:

1. Налог на доходы физических лиц. За 2014 год в местный бюджет г. Рубцовска от этого доходного источника поступило 214 млн. руб. Удельный вес поступлений этого налога в общем объеме поступлений в местный бюджет составил 51,7%, – это говорит о том, что налог на доходы с физических лиц является основным источником пополнения местного бюджета нашего города и его поступлению уделяется особое внимание: ежемесячно формируются списки налогоплательщиков, допустивших снижение поступления к соответствующему периоду прошлого года или не перечисляющие НДС вообще, направляются уведомления налоговым агентам о даче пояснений по уплате НДС, выясняются причины снижения, налогоплательщики неоднократно заслушиваются на комиссиях в инспекции и в Администрации города. На злостных неплательщиков передаются списки в прокуратуру города, а также на основании сформированных списков проводится анализ налогоплательщиков для включения в план выездных налоговых проверок.

Хотелось бы отметить, что в текущем году созданы межведомственные комиссии по снижению неформальной занятости, легализации «серой» заработной платы, повышению собираемости страховых взносов во внебюджетные фонды, в нее включены представители органов контроля, надзора, правоохранительных органов, отделений внебюджетных фондов и др. органов.

2. Следующими налогами, формирующими доходную часть бюджета, являются налоги со специальным налоговым режимом. Количество налогоплательщиков составило 4 тыс. единиц, из них 1184 юридических лица и предпринимателей – 2816 человек. За 2014 год в местный бюджет г. Рубцовска от этого доходного источника поступило 93,5 млн. руб., что составило 100,9% к уровню поступлений 2013 года. Удельный вес поступлений по данным налогам в общем объеме поступлений в местный бюджет составил 22,6%.

3. Далее, Земельный налог. Количество налогоплательщиков составило 25 тыс. 403 единицы, из юридических лиц и предпринимателей – 403 единицы,

физических лиц – 25 тыс. человек. За 2014 год в местный бюджет г. Рубцовска от этого доходного источника поступило 75 млн. руб. (это составило 98,1% к уровню поступлений 2013 года). Удельный вес поступлений земельного налога в общем объеме поступлений в местный бюджет составил 18,2%.

Начиная с 2015 года индивидуальные предприниматели налоговую декларацию по земельному налогу не представляют и авансовые платежи не уплачивают. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, будет исчисляться налоговыми органами и уплачиваться на основании налогового уведомления, направленного налоговыми органами.

4. И четвертым основным источником, пополняющим местный бюджет, является налог на имущество физических лиц. Количество налогоплательщиков данного налога на 01.01.2015 года составило более 84 тыс. человек. Кроме того, количество человек, пользующихся льготами, составило почти 32 тыс. человек, в связи с чем бюджет потерял за 2014 год более 12 млн. руб. Всего поступило в 2014 году в местный бюджет г. Рубцовска от этого доходного источника 15,5 млн. руб., что составило 108,5% к уровню поступлений 2013 года, т.е. бюджет получил больше на 1,2 млн. руб. Удельный вес в общем объеме поступлений в местный бюджет составил 3,7%.

Далее, хочу озвучить налогоплательщиков, которые вносят существенный вклад в бюджет и являются доходобразующими для местного бюджета г. Рубцовска:

- по отрасли «Обрабатывающие производства», на которую приходится 12,2% (или 50,5 млн. рублей) от общих поступлений местного бюджета, крупнейшими плательщиками являются:

- Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон» - от которых поступило 25,5 млн. руб.;

- Рубцовский филиал ОАО «НПК «Уралвагонзавод» - 5,6 млн. руб.;

- Рубцовский завод запасных частей – 2,3 млн. руб.

- по отрасли «Государственное управление и обеспечение военной безопасности и социальное обеспечение», на которую приходится 20,3% (или 84 млн. рублей) от общих поступлений местного бюджета, являются:

- Войсковая часть 6720 – от которых поступило 15 млн. руб.;

- Межмуниципальный отдел МВД РФ «Рубцовский» – 9,9 млн. руб.;

- Исправительные колонии №№ 4,5,9,10 Управления федеральной службы исполнения наказаний по Алт. краю - 11,8 млн. руб.;

Эти плательщики являются крупнейшими в своей отрасли.

- ПО ОТРАСЛЯМ «Здравоохранение» и «Образование», на которые приходится 30,8 % (или 127 млн. рублей) от общих поступлений местного бюджета, крупнейшими плательщиками являются:

- КГБУЗ Городская больница №1 – от которой поступило 5 млн. руб.;

- КГБУЗ Городская больница №3- 4,3 млн. руб.;

- КГБУЗ Городская больница №2 -5 млн. руб.;

- Рубцовская центральная районная больница - 2,1 млн. руб.;

- Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ – 2,3 млн. руб.;

- Рубцовский агропромышленный техникум - 2,5 млн. руб.

- Гимназия «Планета детства» - 1,8 млн. руб.

- по отрасли «Оптовая и розничная торговля», на которую приходится 7,4% (или 30,8 млн. рублей) от общих поступлений местного бюджета, крупнейшими плательщиками являются:

- Рубцовский молочный завод филиал ОАО «ВБД» - от которых поступило 3 млн. руб;

- ООО «Розница-1» - 2 млн. руб.

В целом на долю этих видов деятельности в совокупности приходится более 70 % от поступлений налогов и сборов в местный бюджет города, или 292,3 млн. рублей.

Кроме крупных предприятий, существует категория налогоплательщиков, относящаяся к малому и среднему бизнесу. Количество зарегистрированных юридических лиц, относящихся к данной категории налогоплательщиков, составило 1500 единиц и 3000 индивидуальных предпринимателей. Налогоплательщики, относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, находятся на упрощенной системе налогообложения и уплачивают такие налоги, как: Упрощенная система налогообложения, Единый налог на вмененный доход и Единый сельскохозяйственный налог. В 2014 году доля поступлений в местный бюджет города от субъектов малого и среднего предпринимательства составила 28,8%. Все это говорит о том, что в нашем городе малый и средний бизнес при всех своих трудностях развивается и вносит свой немалый вклад в доходную часть местного бюджета.

В заключение хотелось сказать о том, что инспекция осуществляет свою деятельность в тесном сотрудничестве с органами местного самоуправления и прикладывает все усилия для пополнения доходной части бюджета г. Рубцовска.

УДК 657.6

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*А.Ж. Зейнуллина, М.К. Толымгожинова, Л.З. Паримбекова, З.А. Слямова
Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В условиях индустриально-инновационного развития Республики Казахстан возрастает роль управленческого учета в деятельности предприятия. Организация производства влияет на построение управленческого учета. Для выполнения функций управления на предприятиях создается аппарат управления, состоящий из работников, руководящих деятельностью предприятия. Основной задачей управленческого учета организационной деятельности является достижение эффективности работы служб и отделов управления при оптимальном уровне расходов на обслуживание производства и управление им.

Как известно, организационная структура предприятия зависит от характера производства и его основных особенностей, состава выпущенной продукции, технологии изготовления, масштаба и типа производства, уровня технической оснащенности; формы организации управления (линейно-матричная, линейно-функциональная); соответствия структуры аппарата управления струк-

туре производства; соотношения централизованной и децентрализованной форм управления; уровня автоматизации управленческих работ, квалификации работников.

Внутренний экономический механизм - совокупность средств по созданию благоприятных условий для развития всего предприятия и его подразделений. Элементы внутрихозяйственного механизма: планирование, ценообразование, стимулирование, учет, контроль и регулирование. Связь между этими элементами реализуется через систему показателей. Организационная и производственная структура предприятия, внутрихозяйственный механизм являются основой построения управленческого учета организационной деятельности. Организация управленческого учета – внутреннее дело организации. Руководители самостоятельно решают, как классифицировать затраты и увязывать их с центрами ответственности, каким образом вести учет фактических и нормативных затрат. Форма организации управленческого учета определяется формой собственности, экономическими, юридическими, технико-экономическими, технико-технологическими и другими факторами, а также компетентностью руководителей и их потребностью в той или иной управленческой информации. Основной предпосылкой организации управленческого учета в организации является возможность в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан принятия самостоятельных решений по вопросам методологии, технологии и организации учета.

Организация, осуществляя постановку бухгалтерского учета самостоятельно устанавливает организационную форму бухгалтерской работы исходя из вида предприятия и конкретных условий хозяйствования; определяет в установленном порядке форму и методы бухгалтерского учета; технологию обработки учетной информации; разрабатывает систему внутрипроизводственного учета, отчетности и контроля; формирует в установленном порядке свою учетную политику по другим вопросам. Основным фактором создания системы управленческого учета является ее экономическая эффективность, значительное превышение доходов от ее эксплуатации над расходами, связанными с ее созданием и внедрением. Система управленческого учета должна быть комплексной информационной системой, которая снабжает объективными, необходимыми сведениями всех заинтересованных внутренних пользователей информацией. Например, менеджеров по продажам – информацией о себестоимости, менеджеров отдела закупок сырья – о расходах материалов, директора организации – об отгрузке, движении денежных средств. Основными элементами системы управленческого учета являются подсистемы учета затрат, анализа затрат и результатов принятия управленческих решений.

Основные цели создания подсистем следующие:

- подсистемы учета затрат – учет затрат по видам, местам возникновения, носителям, результатам за период;
- подсистемы анализа затрат и результатов – установление отклонений от плановых по основным составляющим затрат, выявление факторов, влияющих на них, анализ причин отклонений;

- подсистемы принятия управленческих решений – выработка мероприятий по устранению возникших отклонений, повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Данные управленческого учета запрашиваются внутренними пользователями по мере необходимости: ежедневно (отчеты по кассе, банку, выписанным счетам; отчет о движении денежных средств за день); еженедельно (отчеты по производству, реализации, о выполнении бюджета организации); ежемесячно (о балансе, отчете о затратах, отчете о прибылях и убытках, отчете о движении денежных средств). На основе данных отчетов оцениваются эффективность управления предприятием, его деловая активность, прибыльность.

Виды и формирование центров ответственности. В крупных компаниях, имеющих разветвленную структуру управления, необходима децентрализация системы управления. При децентрализованной системе управления происходит распределение ответственности между менеджерами в части управления затратами, результатами деятельности структурных подразделений, их планирования и контроля.

Достоинства децентрализованной структуры управления: менеджер структурного подразделения обладает большей информацией о ходе деятельности структурного подразделения; менеджеры подразделений могут принимать оперативные управленческие решения; деятельность менеджеров становится более мотивированной, если они могут проявлять инициативу. Недостатки: принятие необоснованных и некомпетентных решений в случае несогласованности целей компании и отдельного структурного подразделения, недостаточности информации о деятельности других структурных подразделений; сокращение объема деятельности по отношению к объему деятельности всей компании.

Организационную структуру современной компании можно рассматривать как совокупность центров ответственности, связанных между собой «линиями ответственности» (направление движения информации). Как следствие, учетная система компании превращается в систему учета по центрам ответственности. Центр ответственности – это сегмент компании, по которому контролируются как производственные затраты, так и полученный доход или процесс инвестирования, причем руководитель центра несет ответственность за процесс формирования этих показателей. Степень детализации затрат и их обобщения определяется для каждого подразделения в соответствии с целями управления, системой контроля за затратами. Цель учета по центрам ответственности состоит в обобщении данных о затратах и результатах деятельности по каждому центру ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения отнести на конкретное лицо.

Управление по центрам ответственности должно отвечать следующим требованиям. Центры ответственности необходимо увязать с производственной и организационной структурой предприятия. Во главе каждого центра ответственности должно быть ответственное лицо (менеджер). В каждом центре ответственности должны быть показатель для измерения объема деятельности и база для распределения затрат. Необходимо определить сферу полномочий и ответственности менеджера каждого центра ответственности. Для каждого цен-

тра ответственности нужно установить формы внутренней отчетности. Менеджеры центра ответственности должны принимать участие в проведении анализа деятельности центра за прошлый период и составлении бюджетов на предстоящий период [1, с.55]. Деление производственного предприятия на центры ответственности зависит от отраслевых особенностей, технологии и организации производственного процесса, методов переработки исходного сырья, состава выпускаемой продукции, уровня технологической оснащенности и других факторов. Построение центров ответственности в соответствии с организационной структурой позволяет связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц, оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности предприятия. Для успешной организации управленческого учета по центрам ответственности на предприятии их можно классифицировать исходя из объема полномочий и ответственности на центры затрат, продаж, прибыли и инвестиций.

Центр затрат – это структурное подразделение предприятия, в котором есть возможность организовать нормирование, планирование, учет издержек производства с целью наблюдения за затратами, их контроля и управления ими. Система учета предусматривает измерение расходов без измерения выхода продукции. На промышленных предприятиях центры затрат – это объекты аналитического учета: рабочее место (бригада) – производственный участок – цех – отдельные виды производства – отделы, службы – предприятие. Центры затрат подразделяются на центры регулируемых и произвольных затрат. Для центра регулируемых затрат устанавливается оптимальное соотношение между затратами и объемом выпуска продукции, например, производственному цеху нормы расхода материалов, трудозатрат. Управление затратами таких центров осуществляют с помощью гибких бюджетов. Руководитель такого центра отвечает за минимизацию затрат на единицу продукции, а его деятельность оценивается путем сопоставления нормативных и фактических затрат на единицу продукции. Для центра произвольных затрат оптимальные соотношения между затратами и результатами деятельности не существуют. Руководство предприятия принимает величину затрат таких центров как заданный показатель (конструкторское бюро, лаборатория технико-химического контроля). Разновидностью центра ответственности является центр продаж – подразделение, руководитель которого отвечает только за выручку (отдел сбыта, магазин, склад). Основными контролируемыми показателями являются выручка от продаж, объем сбыта, структура продажи, цена.

Центр прибыли – это подразделение, руководитель которого отвечает как за затраты, так и за прибыль. В таких центрах рассчитывается прибыль как разница между доходом и расходом (между денежным выражением выпущенной продукции и использованных ресурсов). Менеджер центра прибыли контролирует цены, объем производства, продажи и затраты, поэтому основным контролируемым показателем является прибыль. Центр прибыли – это экономика предприятия в миниатюре, что позволяет децентрализовать ответственность за прибыль. Примером центра прибыли может служить производственное предприятие, входящее в состав холдинга, а производственное предприятие

может состоять из центров затрат (производственных цехов, участков). Управление центром прибыли может осуществляться при помощи оперативного бюджета, а также отчета об исполнении бюджета, в котором сравниваются фактические и сметные данные. Формирование центров прибыли требует наличия полномочий центров по решению вопросов выпуска продукции и осуществления затрат на ее производство и развитой системы учета затрат по местам их возникновения и внутрифирменных отношений.

Центр инвестиций – это подразделение, руководитель которого отвечает не только за выручку и затраты, но и за капитальные вложения (например, правление потребительского кооператива, имеющего право инвестировать собственную прибыль). Целью такого центра является не только получение прибыли, но и достижение рентабельности вложенного капитала, доходности инвестиций и увеличение паевого капитала. Управление деятельностью такого центра можно осуществлять при помощи оперативного бюджета, отчета об его исполнении, а также баланса и отчета о денежных потоках.

Важным условием функционирования учета по центрам ответственности выступает наличие системы трансфертных цен. Трансфертные цены – это внутренние цены на продукцию, работу, услугу, передаваемые одним центром ответственности другому. Наиболее распространены затратный метод расчета внутренних цен (на основе переменной или полной себестоимости) и рыночный метод (рыночные цены отчетного периода). Расчет цены должен проводиться при участии менеджера центра ответственности и утверждаться руководителем организации. Трансфертная цена должна отражать цели организации и способствовать согласованию целей центра ответственности с целями организации. Состав и распределение расходов по организационной деятельности. В целях управления из состава накладных расходов необходимо выделить затраты по организационной деятельности. По местам возникновения накладные расходы подразделяются на общепроизводственные и общехозяйственные. Эта группировка используется для нормирования расходов, составления смет по подразделениям в разрезе классификационных статей, контроля за исполнением смет, распределения расходов по объектам учета и объектам калькулирования. Эффективность системы управления измеряется системой отчетных показателей по уровням управления, поэтому в составе расходов по организационной деятельности можно выделить следующие группы: расходы, связанные с выполнением целевых функций; расходы по созданию служб и отделов; расходы общеорганизационной и общеправленческой деятельности. Данная группировка позволяет проследить за процессом формирования затрат, связанных с управлением, а также за эффективностью управленческого труда. Для решения поставленных управленческих задач целесообразно классифицировать расходы на организационную деятельность по направлениям с разбивкой по статьям. Основным признаком классификации должны быть виды деятельности и функции управления: административно-управленческие расходы; расходы по техническому управлению; управлению производством; материально-техническому снабжению; маркетингу и сбыту продукции; обязательные налоги, сборы и отчисления; производственные расходы.

Группировка расходов показывает содержание расходов для изыскания резервов их снижения. Распределение данных расходов проводится по методике распределения и в составе накладных расходов. Система управленческого контроля за деятельностью подразделений. Система контроля обеспечивает выполнение принятых управленческих решений и планирование действий в будущем. Внутренний управленческий контроль позволяет осуществлять мониторинг деятельности подразделений. Элементами внутреннего контроля могут быть регулярная проверка работы подчиненных; выявление отклонений; регулирование с учетом фактических резервов после проведения необходимой работы; система сметного контроля. При этом предполагаются контроль путем сопоставления фактических данных со сметными, корректировка плановых данных в случае выявления отклонений, оценка ожидаемого уровня объема производства и затрат. Элементы контроля каждое предприятие разрабатывает самостоятельно с учетом своих технологических и организационных особенностей, корпоративной культуры, состояния внешней среды (заказчики, поставщики, конкуренты) [2, с.71].

Действенность системы контроля проявляется при решении следующих проблем: четко определяются цели предприятия; исходя из целей строят систему показателей оценки деятельности предприятия и подразделений; управленческий учет создает информационную систему, направленную на выполнение краткосрочных и долгосрочных планов; проводится оптимальный выбор центров ответственности; затраты классифицируют на регулируемые и нерегулируемые для каждого подразделения с тем, чтобы активизировать воздействие управляющих на уровень затрат; систему учета отклонений строят таким образом, что она способствует раскрытию ошибок в учете, ценообразованию. Решение этих проблем поможет координации действий участников процессов, происходящих на предприятии, предотвращению негативного воздействия системы контроля на мотивацию лиц, участвующих в производственном процессе.

Следовательно, управленческий учет на предприятии должен быть построен таким образом, чтобы: своевременно выявлять потери, снижающие прибыль организации; прогнозировать затраты на будущее; минимизировать учетную работу, связанную с калькулированием; прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов затрат при изменении деловой активности предприятия; контролировать постоянные затраты; предоставлять менеджерам организации объективную информацию о себестоимости производства в целях более рационального планирования цены на продукцию и объема продаж.

Литература

1. Зейнуллина А.Ж., Толымгожинова М.К., Слямова З.А. Монография. - Современное состояние и перспективы развития управленческого учета на предприятиях города Семей (теория и методология). Семей: Интеллект, 2014.

**ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ
ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ**

Ю.В. Казанцева

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ,

Г.А. Орынбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

В статье рассматриваются различные подходы к системе оценке знаний бакалавров экономических направлений подготовки, которая, в свою очередь, влияет на качество подготовки будущего специалиста.

В связи с переходом на двухуровневую систему обучения (бакалавриат и магистратура) в высшей школе коренным образом изменился подход к организации образовательного процесса в вузе.

К системе образования предъявляется ряд требований:

- главными характеристиками специалистов должны стать профессионализм и компетентность;
- образовательная система должна быстро и адекватно реагировать на происходящие в экономике технологические сдвиги;
- система образования должна быть органично интегрирована в экономику страны и региона и чутко улавливать происходящие в ней изменения и тенденции развития [4].

Основная отличительная особенность компетентностного подхода заключается в том, что происходит переход от формирования традиционных знаний, умений и навыков к формированию компетенций, т.е. происходит трансформация знаний, умений, навыков в определенные компетенции, которые потребуются выпускнику вуза в его дальнейшей профессиональной деятельности, при этом на первый план выдвигается «проблема качества».

Под качеством образования понимают сбалансированное соответствие образования (как результата, как процесса, как образовательной системы) установленным потребностям, целям, требованиям, нормам (стандартам) [3].

По мнению А.П. Ефремова, качество образования — это показатель сравнительной высоты уровней:

- технологии передачи знаний, умений, навыков и технологии воспитательной работы;
- эффективности текущего восприятия составляющих педагогического процесса;
- эффективности получения профессиональных и непрофессиональных компетенций учащимися [1].

Качество образования не может быть неизменной категорией, так как меняются ценностные ориентиры общества, уровень его развития, характер и сложность социальных проблем, потребности отдельных людей. Кроме того, качество образования связано с национальной политикой в сфере образования,

выделением основных приоритетов в области достижения необходимых результатов функционирования этого социального института, удовлетворением социального заказа со стороны общества и государства к качествам и умениям личности обучающегося, которые обеспечивают воспроизводство и развитие социально-экономической системы.

Важнейшей целью формирования качества образования является формирование объективной системы оценки качества подготовки специалистов.

На современном этапе сложились три основных подхода к модернизации балльной отметки, используемой в большей или меньшей степени в рамках традиционной системы:

А) Пролонгированное оценивание, когда за отдельные небольшие ответы, дополнения, частные работы, каждая из которых не "тянула" на следующий балл, выставлялось определенное количество плюсов (как правило, от одного до трех). В результате включался механизм своеобразного накопления, который не выходил за рамки традиционной пятибалльной шкалы.

Б) Переход от пятибалльной на многобалльную систему (от 100 до 1000), известную как модульно-рейтинговую, когда каждое задание в зависимости от сложности, нестандартности, креативности оценивается по определенной, пропорционально увеличивающейся шкале.

В) Достаточно широкое использование различных методик оценивания познавательной деятельности по конечным результатам [5].

В международных системах образования выделяются три аспекта оценивания: 1) оценивание как структура образовательного и профессионального отбора (в Китае императорский экзамен при приеме на государственную службу был введен более двух тысяч лет назад и положил начало определению на должность по результатам государственного экзамена); 2) сертификация (в некоторых системах решения об отборе основываются на оценивании, подтверждающем завершение необходимого стандартного курса или цикла обучения: так, в Англии вступительный экзамен в университет основан на результатах сертификата об образовании продвинутого уровня (GCE Advanced); 3) повышение качества обучения посредством систематического диагностирования и сообщения результатов оценивания учителям и учащимся.

В связи с этим предлагается внедрение различных систем оценивания, например, разработанная А.А. Остапенко модель оценочной системы, включающая три качественных и три организационных параметра оценки. К качественным параметрам оценки автором отнесены:

- оценка состояния (результаты ученика сравниваются с результатом другого ученика, с существующим нормативом, при этом не учитывается рост каждого ребенка) — оценка развития («выставляется исключительно за позитивное изменение состояния в сравнении с собственным же состоянием»);

- оценка вычитательная (констатирует то, чего ученик не выучил, не знает) — оценка накопительная (показывает то, что ученик выучил, знает, умеет);

- оценка статическая (нельзя изменить, исправить) — оценка динамическая (можно изменить) [2].

Рейтинговое оценивание знаний студентов — система, предусматривающая переход от констатирующего к накопительному статусу баллов. Рейтинговая система основывается на интегральной оценке результатов всех видов учебной деятельности студента, предусмотренных учебным планом и включающих:

- овладение дисциплинами учебного плана;
- прохождение всех видов практик;
- выполнение и защиту выпускных квалификационных работ.

Необходимым условием рейтинговой системы является ее многобалльность. Рейтинговое оценивание образовательной деятельности студентов позволяет объективно ранжировать студентов при: а) подготовке рекомендаций на получение ими высшего образования различных ступеней (бакалавра, специалиста, магистра), б) распределении на специализации, в) назначении премий и стипендий, г) снижении оплаты обучения; д) рекомендации выпускника для дальнейшего трудоустройства и т.д. Преимущества системы модульного обучения:

- дифференциация содержания учебного материала позволяет индивидуализировать обучение. Формирование индивидуальных знаний различного уровня позволяет варьировать их сложность, направлять учебные действия и добиваться наибольшего обучающего эффекта;

- эффективная система рейтингового контроля и оценки усвоения знаний ведет к получению более прочных знаний и к повышению процента успеваемости;

- в баллах оцениваются не только знания и навыки обучаемых, но и формируемые компетенции.

Недостатки заключаются в следующем:

- трудоемкость изготовления обучающих модулей. Разработка всего комплекса требует от преподавателя больших интеллектуальных затрат и высокой квалификации;

- большой вес самостоятельной работы, при этом нельзя допустить, чтобы обучающиеся были полностью «предоставлены сами себе», т.е. отсутствие полноценного процесса обучения.

Только при совокупности показателей оценки и выбранных форм и методов контроля можно объективно диагностировать сформированность соответствующих общекультурных и профессиональных компетенций.

Оптимальным путем формирования систем оценки качества подготовки студентов при реализации компетентного подхода является сочетание традиционных методов и средств проверки знаний, умений и навыков и инновационных подходов, ориентированных на комплексную оценку формируемых компетенций.

При этом традиционные средства контроля следует постепенно совершенствовать в русле компетентного подхода, а инновационные средства адаптировать для широкого применения в вузовской практике.

Мензул Е.В. выделяет следующие требования к оценочным средствам для проверки сформированности компетенций:

- интегративность;
- проблемно-деятельностный характер;
- ориентация на применение умений и знаний в нетипичных ситуациях;
- актуализация в заданиях содержания профессиональной деятельности;
- экспертиза в профессиональном сообществе;
- связь критериев с планируемыми результатами [6].

Выделяются следующие методы оценки сформированности общекультурных и профессиональных компетенций:

- объективные тесты с выбором ответа (действия);
- тесты-опросники для диагностики личностных и профессиональных компетенций;
- методики «субъективного шкалирования и самооценки компетентности»;
- методы экспертной оценки (интервью, беседа, наблюдение, анализ продуктов деятельности и т.д.).

Таким образом, в современной системе высшего образования требуется введение уровней результативности образовательной деятельности бакалавра, характеризующих степень продуктивности его мыслительной деятельности: сформированность компетенций; сформированность умений, навыков выполнения заданий по образцу; способность решать усложненные задания, используя ряд мыслительных операций; способность устанавливать межпредметные связи; способность к постановке и самостоятельному решению проблем, к исследовательской деятельности. Введение уровней позволяет преподавателю не только констатировать результат учебной деятельности студента, но, что самое важное, увидеть результат в динамике, прогнозировать личностное развитие, повысить учебную мотивацию.

Библиографический список

1. Ефремов А.П. Система управления качеством деятельности вуза в Российском университете дружбы народов. М.: РУДН, 2008. – С.6.
2. Остапенко А.А. Основы моделирования системы школьной оценки / А.А. Остапенко // Пед. диагностика. — 2004. — № 3. — С. 23—31.
3. Терминологический словарь в области управления качеством высшего и среднего профессионального образования (проект) / Руководитель проекта — доц. С.А. Степанов — СПб., 2005.
4. Филиппова И. Подготовка специалистов в вузе: инновационные технологии обучения // Проблемы теории и практики управления. – М., 2011. - № 6.
5. <http://www.vestnik.edu.ru/list.html>
6. <http://charko.narod.ru/tekst/an5/4.html>

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ
В ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ
(НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ
КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ «ЗЕРНО-СОЮЗ»)**

Е.Б. Кожевников

*НОУ ВПО «Университет Российской академии образования»,
Рубцовский филиал*

Кризисные явления в экономике нашей страны требуют более пристального внимания со стороны собственников бизнеса не только к внешним, но и к внутренним факторам, оказывающим влияние на жизнедеятельность хозяйствующих субъектов.

Неблагоприятное развитие событий в налоговой деятельности хозяйствующих субъектов может оказать существенное влияние на финансовую устойчивость бизнес-единиц и интегрированной структуры в целом, поэтому налоговая деятельность требует контроля, а налоговые риски - соответствующей оценки.

В условиях изменчивости налоговой среды исследование системы внутреннего налогового контроля в интегрированных бизнес – структурах приобретает существенное значение.

Для того чтобы повысить эффективность организации системы внутреннего налогового контроля, необходимо провести ее анализ.

В рамках данной работы объектом исследования выступила интегрированная агропромышленная структура «ЗЕРНО-СОЮЗ».

Система налогового контроля хозяйствующих субъектов объекта исследования представляет собой процесс, направленный на выявление, исправление, предотвращение арифметических ошибок в налоговых расчетах, выявление отклонений фактически полученных результатов от запланированных, оценку налоговых последствий хозяйственных операций и минимизацию налоговых рисков.

Система налогового контроля включает процедуры налогового контроля, используемые в деятельности агроформирования «ЗЕРНО-СОЮЗ», некоторые представлены на рисунке 1.

Процедуры налогового контроля, используемые в деятельности интегрированной агропромышленной структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ», разделяются на две группы. Первая группа включает процедуры налогового контроля, применяемые всеми участниками исследуемой интегрированной бизнес-структуры, к которым относятся: пересчет показателей, отраженных в налоговых декларациях, другим возможным способом; проверка правильности оформления и заполнения первичной документации налогового учета; анализ форм налоговой отчетности за предыдущие периоды; проверка устранения ошибок в текущем периоде, выявленных в прошлом периоде; контроль за своевременностью и правильностью исполнения обязательств перед фискальными органами; правильность

определения стоимости амортизируемого имущества, методов и порядка



Рис. 1. Процедуры налогового контроля, используемые в деятельности интегрированной агропромышленной структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ»

расчета сумм амортизации; правильность определения авансовых платежей по налогам и сборам.

Участники «ЗЕРНО-СОЮЗа» применяют в своей деятельности различные системы налогообложения, отличающиеся друг от друга налоговым полем, особенностями формирования налогооблагаемых баз, порядком и сроками уплаты авансовых платежей по налогам и взносам. Поэтому в процессе налогового контроля выделяются процедуры, свойственные каждому участнику объекта исследования.

Для ООО «ЗЕРНО-СОЮЗ», в целях сохранения возможности применения ЕСХН и сохранения статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя, важным становится контролирование величины выручки, получаемой от прочей деятельности.

Сохранение данного статуса важно и для ООО «АСТ», поскольку от его наличия зависит возможность применения нулевой ставки по налогу на прибыль организации.

Использование в деятельности лизингового имущества, применение бартерных форм расчетов, посреднических операций, проведение взаимозачетных внутрикорпоративных расчетов требует контроля за правильностью определения доходов и расходов при исчислении налогооблагаемой базы по ЕСХН.

Поскольку ООО «ЗЕРНО-СОЮЗ» применяет режим налогообложения в виде ЕСХН и является сельскохозяйственным товаропроизводителем, то от уплаты транспортного налога освобождаются транспортные средства, используемые в сельскохозяйственной деятельности. В этом случае налоговый контроль обращает свое внимание на правильность исключения таких транспортных средств из налогооблагаемой базы по транспортному налогу.

ООО «ГТК», применяющее УСНО, в целях сохранения права на применение упрощенной системы налогообложения, вынуждено контролировать величину поступления денежных средств. Как известно, величина полученного дохода должна соответствовать критериям, изложенным в п. 4 ст. 346.13 НК РФ. На указанном предприятии контролю подвергается правильность выбора между уплатой минимального налога и единого налога.

Для предприятий ООО «АСТ» и ООО «Зарница», применяющих общий режим налогообложения, контролю подвергается правильность и полнота формирования налоговой базы по НДС, суммы налоговых вычетов, применение налоговых ставок по НДС и величина авансовых платежей.

Обязанность по контролю за налоговой деятельностью возлагается на главного бухгалтера каждого из Обществ [1, с. 115-117].

Таким образом, результаты анализа показывают, что действующая система внутреннего налогового контроля недостаточно эффективна. Масштабы объекта исследования позволяют создать специализированную службу корпоративного налогового управления с распределением соответствующих процедур налогового контроля между корпоративным центром и бизнес-единицами объединения.

Литература

1. Кожевников, Е.Б., Осадчая, О.П. Налоговое управление агропромышленными интегрированными бизнес-структурами: особенности и проблемы (на примере интегрированной агропромышленной структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ»: монография / Е.Б. Кожевников, О.П. Осадчая.- Рубцовский филиал Университета Российской академии образования. - Барнаул: Издательство «Си-пресс», 2014. -164 с.

ББК 65.26:65.05

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ИНТЕГРИРОВАННУЮ БИЗНЕС-СТРУКТУРУ

*Е.Б. Кожевников, Т.В. Добродомова
НОУ ВПО «Университет Российской академии
образования», Рубцовский филиал*

Прогнозирование налоговых платежей является необходимым условием в процессе управления финансами хозяйствующего субъекта и позволяет оценить в перспективе объем уплачиваемых налогов, взносов и сборов.

Необходимость прогнозирования величины налогов обусловлена еще и их значительным влиянием на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

В экономической литературе имеющиеся труды, рассматривающие прогнозирование налоговых платежей на микроуровне, относятся к автономной организации (фирме), а для интегрированных бизнес-структур теоретическая и практическая проработанность данных вопросов отсутствует.

По нашему мнению, для интегрированных корпоративных структур одним из инструментов прогнозирования налоговых платежей, под которыми в данной статье понимаются платежи в бюджетные и внебюджетные фонды, должен стать коэффициент, определяющий уровень налоговой нагрузки.

Показатель налоговой нагрузки должен учитывать методы формирования налогооблагаемых баз и налоговых платежей, зависящих от применяемого бизнес-единицей налогового режима, вида деятельности, для которого данный налоговый режим предназначен, и налоговых льгот, применяемых в рамках выбранного режима налогообложения, а также место расположения бизнес-единицы.

Показатель налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру ($НН_{ИБС}$) исчисляется следующим образом:

$$НН_{ИБС} = \frac{АНН_{ИБС}}{ДС_{ИБС}} \times 100\%, \quad (1)$$

где $АНН_{ИБС}$ - общая величина обязательств перед бюджетными и внебюджетными фондами, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год, вне зависимости от того, является ли интегрированная бизнес-структура налогоплательщиком (плательщиком) или налоговым агентом, включающая также в расчет недоимку, пени и штрафы по данным платежам; $ДС_{ИБС}$ -

модифицированный показатель добавленной стоимости интегрированной бизнес-структуры.

Сам показатель $ДС_{ИБС}$ имеет следующий вид:

$$ДС_{ИБС} = (АО + P_{осн}) + (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (2)$$

где $АО$ - амортизационные отчисления, $P_{осн}$ - расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО или ЕСХН, $ФОТ$ - начисленный фонд оплаты труда, $ВП$ - начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период, $НП$ - налоговые платежи, включая единый налог, исчисляемый при применении УСНО или ЕСХН, $ПР$ - прибыль организации до налогообложения [1], [2, с. 100-101].

Для прогнозирования величины налоговых обязательств на интегрированную бизнес-структуру следует использовать усредненные показатели. Одним из таких показателей выступает $НН_{ИБС}$ [3].

Практическую проверку расчета средней величины $НН_{ИБС}$ проведем на примере интегрированной бизнес-структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ». Выбранный объект исследования представляет собой объединение предприятий всей технологической цепочки: производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Налоговый портфель объекта анализа представлен тремя режимами налогообложения: ОСНО, УСН и ЕСХН и включают в себя также налоговые льготы, предусмотренные рамками применяемых налоговых режимов.

Величина $НН_{ЗС}$ – коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру «ЗЕРНО-СОЮЗ» - за 2009-2013 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1

Величина $НН_{ЗС}$ на интегрированную бизнес-структуру «ЗЕРНО-СОЮЗ»

Период	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Величина $НН_{ЗС}$	26,05%	20,15%	22,64%	11,28%	13,57%

В связи с тем, что имеется малая выборка величин $НН_{ЗС}$, включающая пятилетний период, применим метод Стьюдента [4, с.530]. Он заключается в следующем:

- определяется выборочная средняя:

$$\tilde{X} = \frac{\sum X_i}{n}; \quad (3)$$

- определяется выборочная дисперсия:

$$s^2 = \frac{\sum (X_i - \tilde{X})^2}{n}; \quad (4)$$

- рассчитывается средняя квадратическая ошибка выборки:

$$\mu_{М.В.} = \sqrt{\frac{s^2}{n-1}}; \quad (5)$$

- с требуемой вероятностью P , зная число степеней свободы $k = n - 1$, определяют величину значения $t_{\gamma, k}$ - критерия Стьюдента по таблице 2, которая выглядит следующим образом:

Таблица 2

Краткая выдержка из таблицы значения $t_{\gamma, k}$ - критерия Стьюдента

$k \backslash P$	0,95	0,99	0,997
4	2,446	4,604	6,435
9	2,262	3,250	4,024
14	2,145	2,977	3,583
20	2,086	2,845	3,376
24	2,064	2,797	3,302

- полученную величину соотношения t умножают на среднюю квадратическую ошибку выборки $\mu_{М.В.}$, в результате чего получают ошибку выборочной средней μ ;

- результат представляется в виде: $\tilde{X} \pm \mu$.

Рассмотрим этот алгоритм нахождения на примере ряда, представленного в таблице 1. Выборочная средняя составляет $\tilde{X} = 18,738$. Выборочная дисперсия равна: $s^2 = 30,6$. Следовательно, средняя квадратическая ошибка выборки: $\mu_{М.В.} = 2,766$.

Оценим с вероятностью 0,99 предел возможных расхождений выборочной средней и генеральной средней. Так как число степеней свободы равно $k=4$, то по таблице находим, что значение t , соответствующее вероятности 0,99, равно 4,604.

Тогда с вероятностью 0,99 можно предполагать, что ошибка выборочной средней не больше 12,735 ($2,766 \cdot 4,604$). Результат выглядит как $18,738\% \pm 12,735$.

Интервальный прогноз $НН_{ЗС}$ будет находиться в следующем диапазоне: $НН_{ЗС \min} = 5,998$; $НН_{ЗС \max} = 31,478$.

Для расчета прогнозной величины $НН_{ЗС}$ на 2014 и 2015 гг. воспользуемся методом аналитического выравнивания в рядах динамики, здесь основная тенденция развития коэффициента налоговой нагрузки рассчитывается как функция времени $y_i = f(t_i)$.

Определение расчетных значений коэффициента налоговой нагрузки производится на основе адекватной математической функции, которая наилучшим образом отображает основную тенденцию ряда динамики. Подбор адекватной функции осуществляется методом наименьших квадратов - минимальностью отклонений суммы квадратов между теоретическими y_{ii} и реальными значениями коэффициента налоговой нагрузки.

После оценки математической модели переходим к точечному прогнозированию с применением гиперболического уравнения тренда.

Данное уравнение тренда коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру имеет вид:

$$y = a_1/t + a_0, \quad (6)$$

где y - коэффициент налоговой нагрузки (HH_{3C}), t - время в годах, a_0 и a_1 - некоторые числа.

Находим параметры уравнения методом наименьших квадратов (МНК).

Система уравнений МНК:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum 1/t = \sum y \\ a_0 \sum 1/t + a_1 \sum 1/t^2 = \sum y/t \end{cases} \quad (7)$$

Для нахождения параметров уравнения методом наименьших квадратов (МНК) представим данные в виде таблице 3:

Таблица 3

Данные для нахождения параметров уравнения тренда HH_{3C}

Год	t	1/t	HH_{3C}	$(1/t)^2$	HH_{3C}^2	$1/t \cdot HH_{3C}$
2009	1	1	26,05	1	678,6	26,05
2010	2	0,5	20,15	0,25	406,02	10,08
2011	3	0,33	22,64	0,11	512,57	7,55
2012	4	0,25	11,28	0,0625	127,24	2,82
2013	5	0,2	13,57	0,04	184,14	2,71
	Σ	2,28	93,69	1,46	1908,58	49,21

В нашем случае система уравнений (7) примет следующий вид:

$$\begin{cases} 5a_0 + 2,28a_1 = 93,69 \\ 2,28a_0 + 1,46a_1 = 49,21 \end{cases} \quad (8)$$

Решением системы 8 является: $a_0 = 11,772$; $a_1 = 15,255$.

Полученные в результате решения системы 8 коэффициенты a_0 , a_1 подставим в формулу 6, после чего уравнение тренда примет следующий вид:

$$y = 15,255/t + 11,772. \quad (9)$$

Само уравнение 9 отражает лишь общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных.

Коэффициент тренда $a_1 = 15,255$ показывает среднее изменение результативного показателя с изменением периода времени t на единицу его измерения. В нашем случае с увеличением t на 1 год коэффициент налоговой нагрузки изменится в среднем на 15,255.

Оценим качество уравнения тренда с помощью средней относительной ошибки аппроксимации - среднего отклонения расчетных значений от фактических:

$$\bar{A} = \frac{\sum |y_i - y_i^*|}{n} \div y_i \times 100\%, \quad (10)$$

где y_i - расчетное значение HH_{3C} по уравнению тренда 9; y_i - фактическое значение HH_{3C} (см. таблицу 1).

Значение средней ошибки аппроксимации до 15% свидетельствует о хорошо подобранной модели уравнения. Для нашего случая:

$$\bar{A} = \frac{0,804}{5} \times 100\% = 16,08\%. \quad (11)$$

Поскольку ошибка 16,08% больше 15%, то данное уравнение нежелательно использовать в качестве тренда, но возможно для точечного расчета.

Коэффициент эластичности представляет собой показатель силы связи фактора t с коэффициентом налоговой нагрузки HH_{3C} , показывающий, на сколько процентов изменится значение HH_{3C} при изменении времени на 1%.

$$E = \frac{\partial y}{\partial t} \times \frac{t}{y} = \frac{-a_1}{a_0 \times \bar{t} + a_1}, \quad (12)$$

$$E = \frac{-(15,255)}{11,772 \times 0,46 + 15,255} = -0,74. \quad (13)$$

Коэффициент эластичности меньше 1. Следовательно, при изменении t на 1% y изменится менее чем на 1%. Другими словами - влияние t на коэффициент налоговой нагрузки несущественно.

Рассмотрим однофакторный дисперсионный анализ.

Средние значения времени t и коэффициента налоговой нагрузки HH_{3C} :

$$\bar{t} = \frac{\sum t_i}{n}, \quad (14)$$

$$\bar{t} = \frac{2,28}{5} = 0,46. \quad (15)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}, \quad (16)$$

$$\bar{y} = \frac{93,69}{5} = 18,74. \quad (17)$$

$$\overline{t \times y} = \frac{\sum t_i y_i}{n}, \quad (18)$$

$$\overline{t \times y} = \frac{49,21}{5} = 9,84. \quad (19)$$

Дисперсии времени t и y - коэффициента налоговой нагрузки HH_{3C} :

$$D(t) = \frac{\sum t_i^2}{n} - \bar{t}^2, \quad (20)$$

$$D(t) = \frac{1,46}{5} - 0,46^2 = 0,0842. \quad (21)$$

$$D(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2, \quad (22)$$

$$D(y) = \frac{1908,58}{5} - 18,74^2 = 30,6. \quad (23)$$

Среднеквадратические отклонения времени t и y - коэффициента налоговой нагрузки HH_{3C} :

$$\sigma(t) = \sqrt{D(t)}, \quad (24)$$

$$\sigma(t) = \sqrt{0,0842} = 0,29. \quad (25)$$

$$\sigma(y) = \sqrt{D(y)}, \quad (26)$$

$$\sigma(y) = \sqrt{30,6} = 5,53. \quad (27)$$

Однофакторный дисперсионный анализ показывает, что дисперсия коэффициента налоговой нагрузки, то есть её отклонения от среднего значения, равна 30,6, что указывает на неоднородность совокупности. Среднее квадратическое отклонение коэффициента налоговой нагрузки, равное 5,53, дает обобщенную характеристику признака совокупности и показывает, во сколько раз в среднем колеблется величина признака совокупности.

Для оценки качества параметров уравнения построим расчетную таблицу (таблица 4).

Таблица 4

Выравнивание ряда динамики коэффициента налоговой нагрузки по гиперболе

t	y	y(t)	(y-y _{ср}) ²	(y-y(t)) ²	(t-t _p) ²	(y-y(t)) : y
1	26,05	27,03	53,47	0,95	0,3	0,0375
2	20,15	19,4	1,99	0,56	0,00188	0,0373
3	22,64	16,86	15,23	33,45	0,0152	0,26
4	11,28	15,59	55,62	18,54	0,0427	0,38
5	13,57	14,82	26,71	1,57	0,0659	0,0923
		93,69	153,01	55,07	0,42	0,8

Примечание: y – значение $НН_{зс}$, y(t) – значение $НН_{зс}$, рассчитанное по формуле 9.

Сделаем анализ точности определения оценок параметров уравнения тренда.

Стандартная ошибка уравнения:

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum (y_i - y_i^2)}{n - m - 1}}, \quad (28)$$

где $n=5$ – количество лет, $m = 1$ - количество влияющих факторов в модели тренда:

$$S_y = \sqrt{\frac{55,07}{3}} = 4,28. \quad (29)$$

Стандартная ошибка параметров a_0 и a_1 :

$$S_{a_0} = S_y \frac{\sqrt{\sum t^2}}{n \times \sigma_t}, \quad (30)$$

$$S_{a_0} = 4,28 \frac{\sqrt{1,46}}{5 \times 0,29} = 3,57. \quad (31)$$

$$S_{a_1} = \frac{S_y}{\sqrt{n \sigma_t}}, \quad (32)$$

$$S_{a_1} = \frac{4,28}{0,29 \sqrt{5}} = 6,6. \quad (33)$$

Критерии Стьюдента параметров a_0 и a_1 :

$$t_{a_0} = \frac{a_0}{S_{a_0}}. \quad (34)$$

$$t_{a_1} = \frac{a_1}{S_{a_1}}. \quad (35)$$

По таблице Стьюдента находим $t_{табл}$:

$$t_{табл}(n-m-1; \alpha/2), \quad (36)$$

$$t_{табл}(3; 0,025) = 3,182. \quad (37)$$

Проверим статистическую значимость коэффициентов a_0 и a_1 через сравнение критериев Стьюдента:

$$t_{a_0} = \frac{11,77}{3,57} = 3,29 > 3,182. \quad (38)$$

$$t_{a_1} = \frac{15,255}{6,6} = 2,31 < 3,182. \quad (39)$$

В результате расчета по формулам 38 и 39 подтверждается статистическая значимость коэффициента a_0 , а статистическая значимость коэффициента a_1 не подтверждается.

На практике для того, чтобы построить количественную модель величины коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру, выражающую общую тенденцию изменения уровней динамического ряда во времени, следует использовать малую выборку, состоящую из данных больше пяти случаев, а по использованным в работе исходным данным можно получить лишь точечный прогноз.

Точечная оценка прогнозного значения коэффициента налоговой нагрузки в 2014 году равна:

$$\overline{НН}_{ЗС}^{2014} = 15,25/6 + 11,77 = 14,31. \quad (40)$$

В 2015 году точечная оценка прогнозного значения коэффициента налоговой нагрузки равна:

$$\overline{НН}_{ЗС}^{2015} = 15,25/7 + 11,77 = 13,95. \quad (41)$$

Полученные значения коэффициента налоговой нагрузки попадают в интервальный диапазон, рассчитанный ранее: $НН_{ЗС \min} = 5,998$; $НН_{ЗС \max} = 31,478$.

Таким образом, в работе произведен прогнозный расчет коэффициента налоговой нагрузки в 2014 и 2015 годах на интегрированную бизнес-структуру средствами Excel с использованием малого числа данных. В результате получено аналитическое выравнивание ряда динамики. Данный подход позволяет спрогнозировать величину налоговой нагрузки на среднесрочную перспективу.

Следует отметить, что предложенный подход к прогнозированию коэффициента налоговой нагрузки может служить и для более сложных оптимизационных расчетов, в том числе и при прогнозировании величины оттока денежных средств [5], в виде налоговых платежей.

Библиографический список

1. Кожевников, Е.Б., Осадчая, О.П. Методические аспекты определения налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру/ Е.Б. Кожевников, О.П. Осадчая // Известия АлтГУ.- 2011.- №2-2(70).- С.292-296.
2. Кожевников, Е.Б., Осадчая, О.П. Налоговое управление агропромышленными интегрированными бизнес-структурами: особенности и проблемы (на примере интегрированной агропромышленной структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ»: монография / Е.Б. Кожевников, О.П. Осадчая.- Рубцовский филиал Университета Российской академии образования. - Барнаул: Издательство «Си-пресс», 2014. -164 с.
3. Краснова, М.В., Кожевников, Е.Б. Применение коэффициента налоговой нагрузки при прогнозировании денежных потоков в интегрированных бизнес-структурах / М.В. Краснова, Е.Б. Кожевников // Управленческий учет. - 2014.-№12.- С.33-38.
4. Кремер, Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник для вузов/ Н.Ш. Кремер. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,-2003. -543 с.
5. Краснова, М.В. Организационные аспекты построения стратегического управленческого учета денежных потоков / М.В. Краснова // Управленческий учет. - 2009.-№8.- С.14-21.

ББК 74.58

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ КАРТ ПРИ ОБУЧЕНИИ ЭКОНОМИСТОВ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

А.Н. Корниенко

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Широкое применение интеллектуальных карт в разных сферах жизни началось во второй половине двадцатого века благодаря английскому психологу Тони Бьюзену, который систематизировал их использование, разработал правила и принципы их конструирования, а также приложил массу усилий для популяризации и распространения этой технологии.

Интеллектуальные карты являются практическим приложением и формой графического выражения концепции радиантного мышления (от слова radiant – лучистый). Суть данной концепции заключается в том, что каждый бит информации, поступающий в мозг, может быть представлен в виде центрального сферического объекта, от которого расходятся десятки, сотни, тысячи и миллионы ассоциаций, обладающих бесконечным множеством связей с другими ассоциациями. Это то, что мы называем памятью, т.е. базой данных или архивом. В результате использования этой сложной многоканальной системы мозг имеет в своем распоряжении сложные «информационные карты» [3, с.26].

Тони Бьюзен провел параллель между устройством человеческого мозга и организацией мышления посредством интеллектуальных карт, в которых информация располагается вокруг центрального объекта, постепенно «обрастая» все новыми и новыми идеями. Карты имеют визуальную структуру, цвет, представляют информацию графически, оперируют многомерными объектами и

помогают окинуть взглядом проблему целиком, выделив при этом важные особенности.

Применение метода интеллектуальных карт в процессе обучения экономистов иностранному языку обусловлено тем, что он, по мнению ряда ученых, в том числе Т. Бьюзена и Б. Бьюзен, способствует концентрации внимания на существенных вопросах, экономит время при работе с источниками информации, облегчает восприятие информации, активизирует мыслительные процессы и творческую отдачу, соответствуя «естественному стремлению мозга к законченному и целостному восприятию» [3, с. 17]. Профессия экономиста предполагает работу с большими объемами информации. Целый ряд профессиональных и общекультурных компетенций экономиста, обозначенных ФГОС, базируются на различных умениях, связанных с обработкой информации. В силу этой специфики специалист в области экономики должен обладать аналитическими способностями, хорошей памятью, высокой концентрацией внимания, интеллектуальной работоспособностью, т.е. теми качествами, на развитие которых и направлен метод интеллектуальных карт.

Правила создания интеллектуальных карт можно сформулировать следующим образом:

1. Начинать надо с главной темы, которая помещается в центре листа и обычно выделяется ярким цветом. Можно использовать короткие надписи, рисунки или другие обозначения.

2. Затем необходимо определить самые важные идеи, относящиеся к основной теме, и расположить их, как ветви, вокруг нее. Каждая идея пишется над плавной стрелкой, которая отходит от центра. Мысли формулируются коротко и ясно. Длина линии должна равняться длине соответствующего ключевого слова.

3. Для улучшения восприятия необходимо размещать объекты интеллектуальной карты оптимально. Главные ветви соединяются с центральной идеей, а ветви второго, третьего и т.д. порядка соединяются с главными ветвями. Разросшиеся ветви можно заключать в контуры, чтобы они не смешивались с соседними ветвями.

4. Ветви должны быть изогнутыми (как ветви дерева), а не прямыми.

5. Чтобы показать связь между элементами, используются стрелки.

6. Помня о безграничной ассоциативной способности мозга, следует задавать себе вопросы – это способствует аккумуляции знаний.

7. Для лучшего запоминания желательно использовать рисунки, картинки, рисунки, ассоциации.

8. Созданную карту необходимо пересматривать и совершенствовать, проверяя свою способность к запоминанию информации, содержащейся в карте [3, 4, 5].

Тони Бьюзен подразделяет законы создания интеллектуальных карт на законы содержания (используйте эмфазу; ассоциируйте; стремитесь к ясности выражения мысли; вырабатывайте собственный стиль) и законы структуры (соблюдайте иерархию мыслей; используйте номерную последовательность в изложении мыслей). Автор данной технологии также считает необходимым

выполнять три указания. Так называемые три «П»: «принимай», «применяй», «приспосабливай».

«Принимай» - означает то, что надо изучить все правила и инструкции по созданию интеллектуальной карты.

«Применяй» - относится ко второму этапу, когда необходимо составить не менее 100 интеллектуальных карт.

«Приспосабливай» - значит пропусти эту технологию через себя, совершенствуй свои навыки [3, с. 44-22].

Интеллектуальные карты применяются в различных сферах жизни – профессиональной (планирование, написание докладов, подготовка к проведению переговоров и т.д.); для индивидуального пользования (самоорганизация, изучение и решение проблем); в обучении (ведение записей, анализ и обобщение материала, подготовка к экзаменам и т.д.).

При обучении экономистов иностранному языку мы используем интеллектуальные карты для:

1) Работы с грамматическим материалом.

Студенты составляют карты по изучаемому материалу, структурируя его, выделяют главное. Это способствует запоминанию, развивает внимание и мышление, делая процесс обучения более интересным и плодотворным. Особенно хорошо этот метод зарекомендовал себя в работе со студентами, которые имеют более низкий уровень владения языком. Интеллектуальные карты, представляющие систему видовременных форм глагола, страдательный залог, модальные глаголы и т.д., помогают им понять грамматический строй языка, что делает дальнейшее обучение более успешным.

2) Работы с текстом.

Определяется главная идея текста и вытекающие из нее выводы, производится анализ, обобщение, составление плана пересказа в виде интеллектуальной карты и т.п. Карта в этом случае помогает разобраться не только в языке, но и в вопросах специальных дисциплин.

3) Запоминания новой лексики.

Студенты строят ассоциативные цепочки с новыми словами, представляя лексический материал в визуальной форме. Наши наблюдения показали, что многие студенты лучше запоминают слова таким образом.

4) Обучения устному монологическому высказыванию.

Изучаемая тема устной речи представляется в виде интеллектуальной карты, являясь зрительной опорой высказывания. Такие карты часто используются при подготовке к устному экзамену по иностранному языку, так как информация на них представлена в сжатой форме самим студентом, что делает воспроизведение более осмысленным и свободным. В этом виде работы больше всего проявляется творческая составляющая: одни предпочитают использовать яркие цвета и ключевые слова, другие предпочитают картинки и образы.

5) Реализации проектной деятельности.

Работа в рамках проекта требует привлечения различных вспомогательных средств и методов на разных этапах его реализации «в целях получения информации, при обработке полученных данных, для проведения презентации и др.»

[2]. Интеллектуальные карты существенно упрощают процесс целеполагания, помогают построить иерархию целей и задач проекта, выделить главные проблемы и наметить пути их решения. Интеллектуальные карты также используются при работе с литературой по теме исследования и в представлении результатов проектной деятельности.

б) Проведения дебатов, круглых столов, дискуссий.

Мнения противоположных сторон представляются в виде карт, которые в процессе дискуссии пересматривают, дополняют, модифицируют, что способствует более ясному представлению разногласий и достижению компромиссного решения.

В заключение хочется добавить, что хорошая интеллектуальная карта является индивидуальным творческим продуктом. Она привлекает внимание, делает процесс обучения не только наглядным, но и радостным, мотивируя студентов на различные виды деятельности, связанные с изучением иностранного языка.

Библиографический список

1. ФГОС ВПО по направлению подготовки 080100 экономика (квалификация «бакалавр») [Электронный ресурс] / в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 31.05.2011 N 1975. - Режим доступа: <http://fgosvo.ru/fgosvpo/7/6/1/8>. - Дата обращения: 05.03.2015.

2. Корниенко А. Н. Развитие профессиональных компетенций будущего экономиста средствами иностранного языка [Текст] // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Шестой международной научно-практической конференции 18-19 апреля 2014 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2014. – 489 с.

3. Бьюзен, Тони и Барри. Супермышление [Текст] – Минск: Попурри, 2003 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.litmir.net> - Дата обращения: 02.03.2015.

4. Советова Е.В. Эффективные образовательные технологии / Е.В. Советова. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 285 с.

5. <http://ilt-vio.ru/mind-maps-mentalnye-karty-v-izuchenii-yazyka> - Дата обращения: 06.03.2015.

УДК 339.1 (075.8)

ББК 65.290-2я73

КВАЛИМЕТРИЯ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н.Лукин

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

Оценка качества финансово-хозяйственной деятельности и управление невозможны без наличия соответствующих эталонов качества, лучших экономических достижений. До настоящего времени этим вопросам уделялось недостаточное внимание, а имеющиеся рекомендации неполны, противоречивы и

несистемны. По большинству из установленных финансовых коэффициентов практически отсутствуют объективно-обоснованные нормативы, которые можно принять за лучшие, эталонные оценочные значения, опирающиеся на современную отечественную экономическую действительность. Системный подход к анализу ФХД предприятия среди ключевых (первостепенных по важности) показателей выделяет конечные экономические результаты, получаемые на «выходе» его функционирования [1]. Это отражается в отчетах предприятия о прибылях и убытках. В качестве ключевых среди множества отражаемых в них показателей выделяют результаты по выручке (строка 2110), прибыли (убытков) от продаж (строка 2200) и чистой прибыли (убытков) – строка 2400. Наиболее часто используемые в процессе анализа критерии – это темпы, индексы их роста, динамика изменения во времени. При этом используется упрощенный подход – снижение темпов оценивается негативно, их повышение – по принципу «чем выше, тем лучше». Целью данного исследования является установление определенных эталонных критериев индексов и темпов роста показателей прибыли, дифференциации оценок качества динамики роста. В качестве объектов наблюдения приняты результаты работы предприятий различных отраслей Алтайского края за последние 3-4 года. В общем объеме анализировались бухгалтерские отчетные документы 75-80 предприятий, взятых на основе случайной выборки. Объем статистической выборки наблюдаемых и анализируемых показателей составлял $n=250\div 255$.

Одной из актуальных особенностей исследования является учет фактора инфляции, который особенно характерен для российской экономики.

В качестве примера в таблицах 1-3 показан алгоритм расчета реальных темпов роста показателей прибыли по отчетным данным ОАО «Модест» (г.Барнаул). аналогичным образом выполнялись расчеты по всем остальным предприятиям случайной выборки. В общей сложности объем статистических данных Δ_i по каждому показателю прибыли составил $n=255$.

Таблица 1

Пример расчета индекса роста и реального темпа роста выручки (с 2110) по результатам работы ОАО «Модест»

Отчетный год	Выручка с.2110, тыс.руб.	Индекс роста $I_p, \%$	Индекс инфляции $I_{и}, \%$	Реальный темп роста $\Delta_b = I_p - I_{и}, \%$
2010	49655	-	-	-
2011	60158	121,1	106,1	+15,0
2012	79001	131,3	106,6	+24,7

Таблица 2

Пример расчета индекса роста и реального темпа роста прибыли от продаж (с 2200) по результатам работы ОАО «Модест»

Отчетный год	Выручка с.2110, тыс.руб.	Индекс роста $I_p, \%$	Индекс инфляции $I_{ин}, \%$	Реальный темп роста $\Delta_{п}=I_p-I_{ин}, \%$
2010	1419	-	-	-
2011	2695	189,9	106,1	+83,8
2012	2370	87,9	106,6	-18,7

Таблица 3

Пример расчета индекса роста и реального темпа роста чистой прибыли (с 2400) по результатам работы ОАО «Модест»

Отчетный год	Выручка с.2110, тыс.руб.	Индекс роста $I_p, \%$	Индекс инфляции $I_{ин}, \%$	Реальный темп роста $\Delta_{чп}=I_p-I_{ин}, \%$
2010	990	-	-	-
2011	2000	202	106,1	+94,9
2012	1430	71	106,6	-35,6

На рисунках 1-3 показаны гистограммы и кумулятивные кривые их распределения Δ . Обращает на себя внимание высокая доля предприятий, имеющих отрицательные темпы реального роста Δ_i . Их общий объем колеблется от 53 до 60%.

Оценку качества темпов роста показателей прибыли предлагается выполнять с учетом вышеуказанных особенностей. Коэффициент качества значений Δ_i , имеющих отрицательную динамику ($-\Delta$), принимаем за ноль ($K_{к\Delta}=0$). Среднеарифметическую величину $\bar{\Delta}_i$ принимаем за ориентир, оцениваем по пятибалльной шкале баллом качества $\bar{B}_{к\Delta}$. Эталонное значение балла качества $B_{к\Delta}$ определим по схеме, показанной на рисунке 3 (для показателя «выручка»). Проведя прямую линию через точки «О» и «Б3» с продолжением ее до уровня «Б5», найдем значение эталонной величины Δ_3 на оси абсцисс. Уравнение линии ОБ5 дает нам оценочную квалитметрическую функцию для расчета балла качества темпов роста выручки:

$$B_B = 0,12\Delta_B. \quad (1)$$

Аналогичным образом определены модели расчета баллов качества реальных темпов роста для прибыли от продаж (2) и чистой прибыли (3):

$$B_{кп} = 0,171\Delta_{п}, \quad (2)$$

$$B_{кр} = 0,052\Delta_r. \quad (3)$$

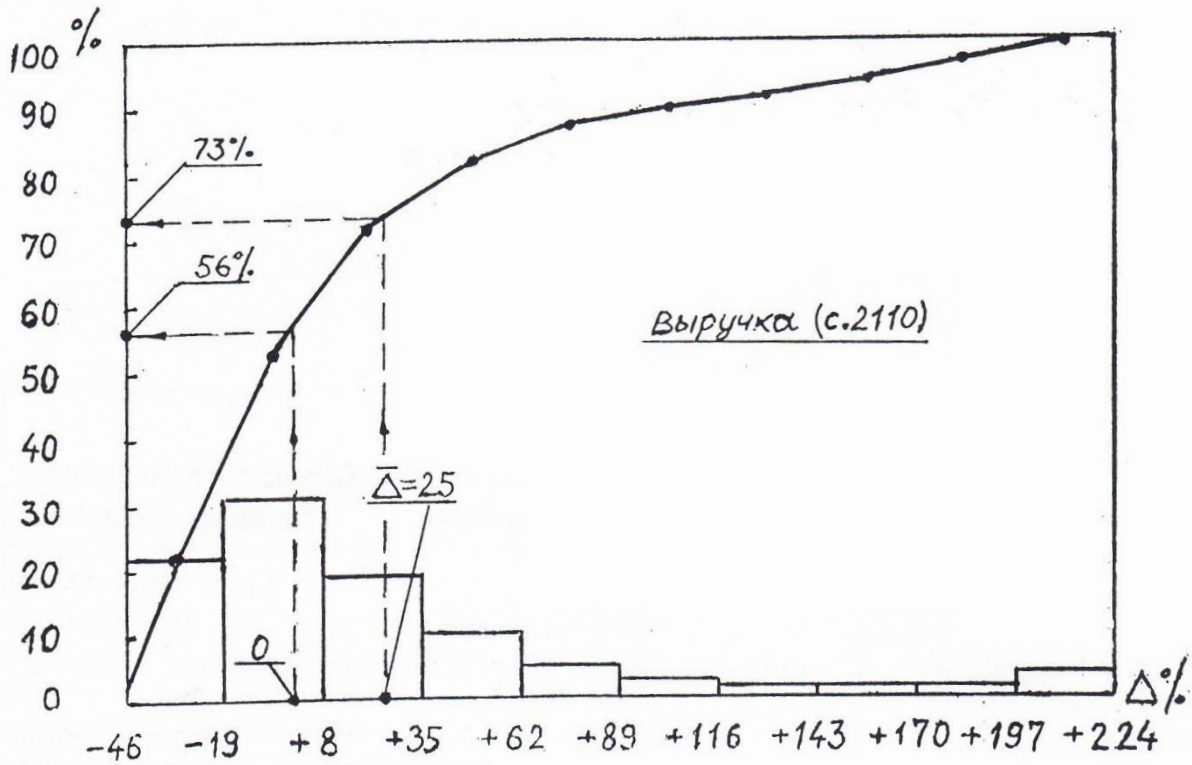


Рис. 1. Гистограмма и кумулятивная кривая распределения реальных темпов роста выручки $\Delta_{в}\%$ (за вычетом инфляции)

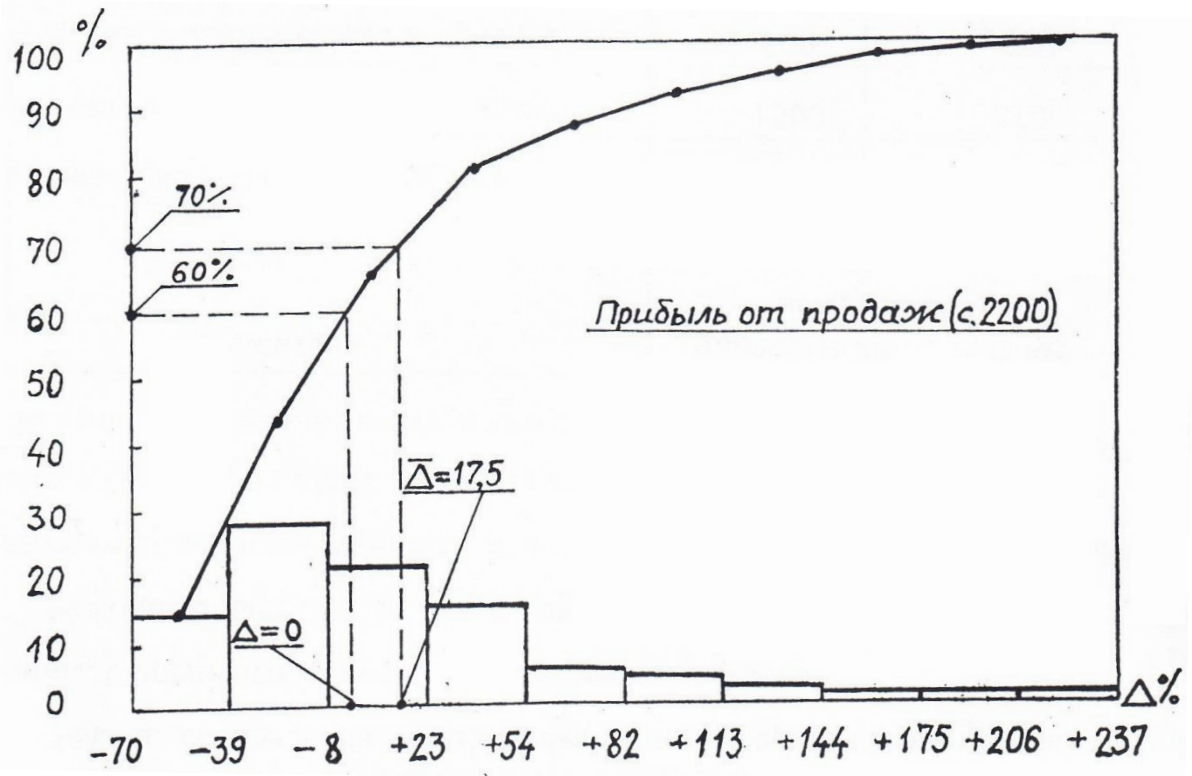


Рис. 2. Гистограмма и кумулятивная кривая распределения реальных темпов роста прибыли от продаж $\Delta_{п}\%$ (за вычетом инфляции)

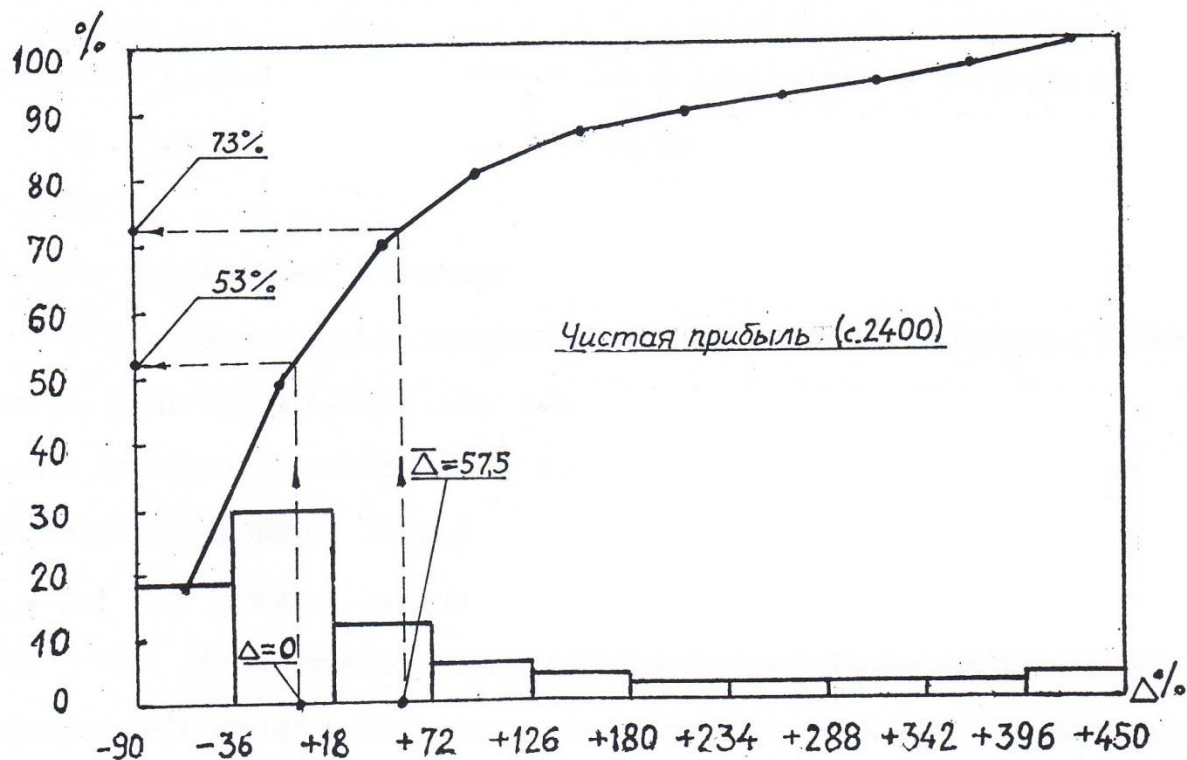


Рис. 3. Гистограмма и кумулятивная кривая значений реальных темпов роста чистой прибыли, $\Delta\%$ (за вычетом инфляции)

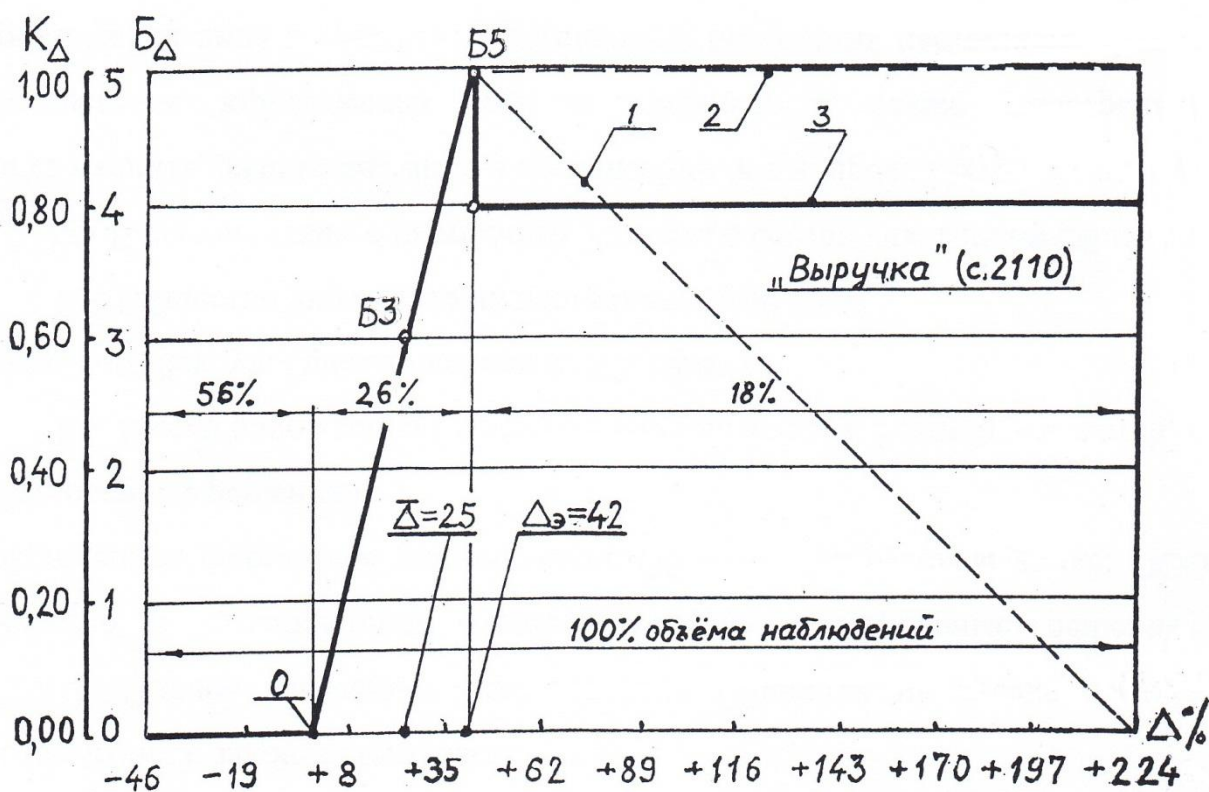


Рис. 4. Графическая модель оценки качества (B_{Δ}) значений реальных темпов роста выручки ($\Delta\%$) по пятибалльной шкале;
 K_{Δ} - коэффициент качества темпов роста

Полученное эталонное значение Δ_3 для выручки $\Delta_3 = 42\%$ (рис.4) оценивается уровнем качества 5 баллов. Для больших, чем это, значений реальных тем-

пов роста $\Delta_i > \Delta_3$, оценочные баллы можно определять по двум возможным вариантам:

- 1) постепенное снижение оценочных баллов;
- 2) однозначно стабильно-наивысшая оценка (5 баллов).

В то же время практика подтверждает, что наиболее высокие темпы роста проявляются не за счет качества менеджмента, а после предшествующих экономических провалов. Поэтому оценочный вариант 1 будет необъективен (рисунок 4).

Также необъективным является и оценочный вариант 2 (снижение баллов при повышении темпов роста, превышающих эталонный уровень). Поэтому очевидным является компромиссная оценочная модель по варианту 3. Предлагаются показатели, превышающие эталонные значения Δ_3 , оценивать как средние между наивысшим уровнем (5 баллов) и средним (3 балла), т.е. в 4 балла.

Полученные модели позволяют рассчитывать балльную оценку достигнутых темпов роста показателей прибыли по 5-балльной шкале.

На рисунке 4 параллельно балльной оси ординат B_Δ значения баллов трансформированы в более универсальные измерения – коэффициенты качества в диапазоне от минимума $K_\Delta = 0$ и до максимума $K_\Delta = 1,00$. С учетом такого подхода делением на 5 обеих частей формул (1) - (3) получим их нормированные значения, позволяющие определять коэффициенты качества K_i (таблица 4).

Таблица 4

Модели расчета коэффициентов качества реальных темпов роста выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли

Диапазоны значений $\Delta_i, \%$	Фактически достигнутое значение $\Delta_i, \%$	Формулы расчета коэффициентов качества K_B, K_P, K_C	Расчетные значения K_B, K_P, K_C
1	2	3	4
Δ_B выручки (с.2110)			
$\Delta_B \leq 0,00$		$K_B = 0$	
$0 < \Delta_B \leq 42$		$K_B = 0,024\Delta_B$	
$\Delta_B > 42$		$K_B = 0,80$	
Δ_P прибыли от продаж (с.2100)			
$\Delta_P \leq 0,00$		$K_P = 0$	
$0 < \Delta_P \leq 29$		$K_P = 0,034\Delta_P$	
$\Delta_P > 29$		$K_P = 0,80$	
Δ_C чистой прибыли от продаж (с.2400)			
$\Delta_C \leq 0,00$		$K_C = 0$	
$0 < \Delta_C \leq 95$		$K_C = 0,0104\Delta_C$	
$\Delta_C > 95$		$K_C = 0,80$	

Пример расчета коэффициентов качества реальных темпов роста выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли ОАО «Модест»

Отчетный год	Реальный темп роста Δ , %	Расчет по формулам таблицы 4	Коэффициент качества K
Качество темпов роста выручки			
2011	+150,	$K_B=0,024 \times 15$	0,36
2012	+24,7	$K_B=0,024 \times 24,7$	0,60
Качество темпов роста прибыли от продаж			
2011	+83,8	$K_{\Pi}=0,80$	0,80
2012	-18,7	$K_{\Pi}=0,00$	0,00
Качество темпов роста чистой прибыли			
2011	+94,9	$K_{\text{ч}}=0,0104 \times 94,9$	0,99
2012	-35,6	$K_{\text{ч}}=0,00$	0,00

Полученные результаты, безусловно, следует рассматривать в качестве составной части системной оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Литература

1. Лукин Л.Н. Разработка стратегии развития предприятия на основе принципов системного подхода // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Шестой международной научно-практической конференции / Рубцовский индустриальный институт. - Рубцовск, 2014. - 489 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ВВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

А.И. Налимова, Н.М. Абрамов

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

Ликвидация предприятия является завершающим этапом в процессе деятельности предприятия. Существует три вида ликвидации: добровольная, принудительная, ликвидация вследствие признания юридического лица несостоятельным (банкротом). Добровольная ликвидация - основания согласно ст.61 ГК РФ: "по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано", принудительная ликвидация - основания согласно ст.61 ГК РФ: ГК "по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо запрещенной законом, либо с нарушением Конституции Российской Федерации, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона

или иных правовых актов, либо при систематическом осуществлении некоммерческой организацией, в том числе общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом, деятельности, противоречащей ее уставным целям, а также в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом") - достаточно простые понятия. Мы же остановимся на ликвидации вследствие признания юридического лица несостоятельным (банкротом). Процедура банкротства организаций из исключительного явления стала крайне актуальной проблемой современной экономики. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" предусматривает следующие процедуры в отношении должника: наблюдение, финансовое оздоровление, конкурсное производство, мировое соглашение. Конкурсное производство является последним этапом в процессе банкротства. Его итогом в большинстве случаев является ликвидация предприятия. Крайне редко кредиторы и должник от конкурсного производства переходят к мировому соглашению. Основной целью конкурсного производства является соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

В практике данную процедуру можно поделить на три этапа. Первый этап: поиск и аккумуляция имущества должника, оспаривание сделок, формирование конкурсной массы. Второй этап: реализация конкурсной массы. Третий этап: соразмерное удовлетворение требований кредиторов. Почему-то конкурсный управляющий не стремится принять все возможные меры для восстановления платежеспособности предприятия, переход от конкурсного производства к внешнему управлению это скорее исключение, чем правило. В случае появления у конкурсного управляющего достаточных оснований, в том числе оснований, подтвержденных данными финансового анализа, полагать, что возможно восстановить платежеспособность, он обязан созвать собрание кредиторов (комитет кредиторов) в течение месяца с момента выявления указанных обстоятельств в целях рассмотрения вопроса об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Сама процедура конкурсного производства достаточно интересна для изучения, наибольшее количество мероприятий арбитражный (конкурсный) управляющий должен выполнить именно на этой стадии банкротства. Данная процедура открывается после принятия решения арбитражным судом решения о признании должника банкротом, однако предусмотренный законом срок 6 месяцев крайне редко является достаточным для завершения процедуры. Конкурсному управляющему приходится, предварительно отчитавшись перед судом, ходатайством продлить процедуру еще на определенный период времени, не превышающий 6 месяцев. На наш взгляд, целесообразнее ввести процедуру конкурсного производства изначально на полтора года, с правом досрочного завершения, так как, отчитываясь раз в шесть месяцев, конкурсный управляющий не может достаточно подробно описать ситуацию, сложившуюся на данной стадии у должника. Также серьезной проблемой является передача имущества от руководителя конкурсному управляющему и снятие арестов. В современной практике руководители стараются уклониться от передачи имущества, конкурсному управляющему приходится через суд принудительно изымать его, но это влечет

за собой затягивание процедуры, а также получение данных не в полном объеме. Одной из проблем для конкурсного управляющего является то, что бывшие собственники, после вынесения решения о введении процедуры стремятся вывести имущество или совершают это за полгода до введения процедуры. Конкурсный управляющий должен следить за этим, чаще всего приходится оспаривать сделки должника и возвращать в конкурсную массу. В соответствии со ст.28,128 ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" конкурсный управляющий должен публиковать сведения в официальных изданиях (газета Коммерсантъ, ЕФРСБ, при публикации о торгах также в местном издании).

Выделяя определенные издания, государство создает монополистов в сфере банкротства. Средний счет за одну публикацию в газете Коммерсантъ около 6 тыс. рублей, ЕФРСБ публикует сведения по фиксированной стоимости 640 рублей, но в связи с поправками от 01.01.2014 г. конкурсный управляющий обязан публиковать почти все проводимые мероприятия. Высокие тарифы у изданий-"монополистов" создают проблему как для самого должника, так и для конкурсного управляющего, который вынужден финансировать процедуру за свой счет. В случае нарушения закона, сроков, предусмотрена административная ответственность в размере 25 тыс. руб., при этом ежемесячное вознаграждение конкурсного управляющего составляет 30тыс. руб. Встает вопрос о соразмерности доходов и расходов. В СМИ появилась информация о возможном увеличении административной ответственности до 100 тыс. рублей, при этом вопрос об увеличении вознаграждения арбитражного управляющего не стоит. Можно с уверенностью сказать, что расходы, которые несет конкурсный управляющий при ведении процедуры конкурсного производства, порой превышают доходы в разы. При этом конкурсный управляющий ограничен жесткими временными рамками. Меры по усовершенствованию процедуры, устранению недостатков не предпринимаются.

Как нам кажется, следует обратить внимание на ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не со стороны увеличения обязанностей арбитражного управляющего, а заняться непосредственно усовершенствованием самого закона, устранением всех противоречий. Также следует обратить внимание на увеличение количества числа банкротств, рассмотреть вопрос о внесении изменений в законодательную базу и обратить внимание на целевое использование денежных средств на поддержку малого и среднего бизнеса. Следует стремиться, чтобы введение в отношении юридического лица процедуры банкротства стало больше исключением, чем правилом, сложившимся на сегодняшний день.

Литература

1. ФЗ «Несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ.

К ВОПРОСУ О СОСТАВЕ ФУНКЦИЙ НАЛОГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ

О.П. Осадчая

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ,

Е.Б. Кожевников

*НОУ ВПО «Университет Российской академии
образования», Рубцовский филиал*

В настоящее время в науке и практике хозяйствования корпоративное налоговое управление получает всестороннее теоретико-методологическое осмысление и практическое развитие. В отечественную экономическую теорию и практику вошло такое понятие, как «корпоративное налоговое управление», которое рассматривается нами применительно к корпорации как к объединению хозяйствующих субъектов.

В этой связи представляется важным и необходимым привести определение корпоративного налогового управления, под которым понимается: составная часть системы управления корпорацией, в рамках которой посредством реализации налогового механизма на разных уровнях управления разрабатываются и реализуются решения, направленные на эффективное функционирование корпоративного налогового менеджмента; внутреннее и внешнее согласование с функциональными стратегическими целями, направленное на достижение главной стратегической цели - создание и поддержание устойчивого конкурентного преимущества интегрированного образования [1].

Специфика управления интегрированными корпоративными структурами обуславливает необходимость решить ряд задач, в том числе связанных с четким построением системы распределения функциональных обязанностей между участниками объединения и компанией-интегратором. Решение их, в свою очередь, зависит от того, насколько сформирован состав функций. В данном случае построение функций налогового управления интегрированным объединением приобретает существенное значение.

Анализируя достижения западных ученых в области построения функций управления, С.В. Барулина, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко к функциям субъекта налогового менеджмента относят традиционные функции управления с учетом налоговой специфики: организация налогового процесса, налоговое планирование (прогнозирование), налоговое регулирование и мотивация, налоговый контроль [2].

В работах [3, 4] указывается на необходимость трансформации классического состава функций управления применительно к налоговому менеджменту хозяйствующего субъекта. В результате чего выработаны следующие функции налогового менеджмента: интегрированное налоговое планирование, налоговое производство, налоговый учет и налоговый контроль, налоговый анализ и налоговое регулирование.

Процесс управления не ограничивается классическим составом функций, он для каждого хозяйствующего субъекта индивидуален. В работе [5] было от-

мечено, что для крупного объединения, такого как корпорация, представление о том, что процесс управления состоит из функций планирования, организации, мотивации и контроля, является слишком урезанным и не подходит, поэтому предлагается расширенный цикл управления, содержащий: анализ возможностей, планирование, организацию, мотивацию, диспетчирование, контроль и регулирование. Считается, что для осуществления цикла управления управляющая компания должна определить и согласовать с подчиненными предприятиями перечень, структуру и объем информации о функционировании. Перечень должен содержать достаточное количество информации для получения полной и достоверной картины о ситуации в корпорации и в то же время быть кратким. Данное высказывание подчеркнуло необходимость информационного обеспечения процесса управления.

Рассмотрев различные взгляды на состав управленческих функций таких ученых, как А. Файоля [6, с.71; 7, с. 64], Л. Гьюлика [8, с. 231], Кунца, О'Доннела [9, с. 6], Хакера, Уилсона [9, с. 6], Мескона [6, с. 71-72], Б. Чуба, А. Бандурина [5, с. 132], М. Арастарховой [3, 4], А. Гуняковой [3, 4], выделим состав функций, присущий корпоративному налоговому управлению.

Функции корпоративного налогового управления включают в себя: корпоративное налоговое планирование, налоговое регулирование, налоговый учет, обеспечение интеграции процессов корпоративного налогового управления, информационное обеспечение процесса корпоративного налогового управления, контроль и налоговый анализ, мотивация, координация.

Предложенные функции классифицируем на общие и специальные функции корпоративного налогового управления.

Общие функции корпоративного налогового управления:

1. Корпоративное налоговое планирование и бюджетирование.
2. Налоговое регулирование.
3. Налоговый учет.
4. Контроль и налоговый анализ.
5. Обеспечение интеграции процессов корпоративного налогового управления.
6. Информационное обеспечение процесса корпоративного налогового управления.
7. Мотивация.
8. Координация.

Специальные функции корпоративного налогового управления:

1. Планирование налогооблагаемых баз на уровне интегрированного объединения.
2. Планирование налогооблагаемых баз на уровне бизнес-единицы.
3. Планирование платежей в бюджетные и внебюджетные фонды на уровне интегрированного объединения.
4. Планирование платежей в бюджетные и внебюджетные фонды на уровне бизнес-единицы.
5. Планирование по видам налогов и взносов.

6. Контроль за налоговой деятельностью на уровне интегрированного объединения.
7. Контроль за налоговой деятельностью на уровне бизнес-единицы.
8. Налоговый анализ на уровне интегрированного объединения.
9. Налоговый анализ на уровне бизнес-единицы.
10. Обеспечение координации и методической поддержки процесса корпоративного налогового планирования.
11. Обеспечение координации и методической поддержки процесса налогового учета.
12. Обеспечение координации и методической поддержки процесса контроля.
13. Обеспечение координации и методической поддержки процесса налогового анализа.
14. Обеспечение предоставления аналитической информации по участникам объединения для ориентации процесса налогового управления.
15. Информационно-правовое обеспечение участников объединения [10, с. 58-61].

Таким образом, представленный состав функций будет способствовать достижению эффективности процесса корпоративного налогового управления интегрированными бизнес-структурами и позволит четко построить систему распределения функциональных обязанностей между участниками объединения и компанией интегратором [11, с. 43].

Библиографический список

1. Осадчая, О.П., Кожевников, Е.Б. Корпоративный налоговый менеджмент и корпоративное налоговое управление: трансформация понятий [Электронный ресурс] / О.П. Осадчая, Е.Б. Кожевников // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2013. - №11. - Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2515:2013-11-09-06-21-42
2. Налоговый менеджмент : учебное пособие / С.В. Барулин. Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко.- М.: Омега-Л, 2008.- 269с.
3. Аристархова, М.К., Гунякова, А.А. Организационный аспект корпоративного налогового менеджмента [Электронный ресурс]/ М.К Аристархова, А.А. Гунякова// Вестник АГАТУ. Т14.- 2010.- №4(39) Режим доступа: [http://old.ugatu.ac.ru/publish/vu/stat/ugatu-2010-1\(39\)/33.pdf](http://old.ugatu.ac.ru/publish/vu/stat/ugatu-2010-1(39)/33.pdf)
4. Гунякова, А.А. Инструментарий организации корпоративного налогового менеджмента (на промышленном предприятии): автореферат дис.... канд. эк. наук: 08.00.05 / Гунякова Алия Атласовна.- Уфа, 2010. – 25 с.
5. Чуб, Б. А., Бандурин, А. В. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне.- М.: Наука и экономика,- 1998.- 132 с.
6. Мескон, М.Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.- Пер. с англ.-М.: Дело, 2000.-704с.
7. Вяткин, В.Н. Организационное проектирование хозяйственных комплексов. - М.: Экономика, 1987.- 103 с.

8. Евенко, Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США (теория и практика формирования).- М.: Наука, 1983.- 350 с.

9. Елфимова, И.Ф., Чиканова В.А. Контроллинг: Учеб. пособие.- Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. - 91 с.

10. Кожевников, Е.Б., Осадчая, О.П. Налоговое управление агропромышленными интегрированными бизнес-структурами: особенности и проблемы (на примере интегрированной агропромышленной структуры «ЗЕРНО-СОЮЗ»: монография / Е.Б. Кожевников, О.П. Осадчая.- Рубцовский филиал Университета Российской академии образования. - Барнаул: Издательство «Си-пресс», 2014. -164 с.

11. Осадчая, О.П., Кожевников, Е.Б. Особенности корпоративного налогового управления интегрированными корпоративными структурами / О.П. Осадчая, Е.Б. Кожевников // Вестник Алтайской академии экономики и права .- 2013 № спецвыпуск (32). Т. 3.- С.42-43.

УКД 352

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ОБЛАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.В. Попов

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

В статье рассматриваются актуальные вопросы экономической безопасности и проблемы развития бизнеса, человеческих ресурсов, система профессиональной подготовки специалистов в области экономической безопасности.

The pressing questions of economic security and problem of development of business are examined in the article, human capitals, system of professional preparation of specialists in area of economic security.

Сегодня при всей важности различных аспектов национальной безопасности основополагающим базисом признается экономика - совокупность производственно-потребительских отношений, определяющих единый комплекс создания, распределения, обмена и потребления продукции, товаров, услуг, как форма существования и развития конкретной хозяйственной системы. Приоритеты национальной безопасности все больше склоняются к экономической составляющей, но не являются раз и навсегда заданной. Они меняются в зависимости от исторического периода развития государства, от эффективного развития бизнеса, от развития гражданского общества, а также от развития мировых рынков и складывающейся международной обстановки.

Безопасность как экономическая категория (экономическая безопасность) предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность территорий (регионов) и населения, в частности его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержание в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения [3, с. 132].

Экономическая безопасность является определяющей в развитии произ-

водства и рыночных отношений, обмена товарами и услугами, удовлетворения общественных потребностей и интересов на основе эффективного использования всех имеющихся ресурсов. Во внешних отношениях главное внимание уделяется по-прежнему военной безопасности и сохранению целостности и независимости государства, но во внутренних отношениях - социальной составляющей государственной политики. Это мы видим и сегодня, когда Правительству России приходится сокращать бюджетные расходы, но при этом сохраняя расходы на социальную политику, даже увеличивая их на 6%.

При этом в отношениях с глобальной окружающей средой доминирует экология. Определяющим базисом всех составляющих национальной безопасности является отлаженный социально-экономический механизм, от которого зависит уровень благосостояния населения и повышение экономической активности как хозяйствующих субъектов, бизнеса, так и людей.

Основными трактовками понятия *экономическая безопасность*, выполненными отечественными учеными, являются следующие:

- определение С.Ю. Глазьева: это состояние национальной экономики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства;

- определение В.К. Сенчагова: это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

- определение Л.И. Абалкина: это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию;

Перед государством как основным субъектом в механизме обеспечения экономической безопасности возникли новые задачи, связанные в первую очередь с безопасностью и «выживанием» экономики, устранением возникающих внутренних и внешних угроз, вызванных усугубляющимся кризисом и вхождением России в мировую экономику, а также новыми политическими и экономическими санкциями США и ряда европейских государств. Все это влекло за собой возникновение новых угроз, связанных с пределами открытости и закрытости национальной экономики, а также с вовлечением России в глобализационные процессы политического и экономического развития, в том числе связанные со вступлением в ВТО.

Таким образом, экономическая безопасность является глобальной составляющей системы национальной безопасности и приобретает роль ведущей в силу основополагающего значения экономического потенциала хозяйственной деятельности и мировых торгово-экономических отношений. Анализ содержания известных трактовок понятия *экономическая безопасность* показал, что

сущность данного понятия трансформируется в зависимости от структурных преобразований в экономике и вновь созданных условий функционирования экономики как внутри страны, так и за рубежом.

Как считают специалисты США, экономическая безопасность должна отвечать, по крайней мере, двум условиям [3, с. 143]:

- во-первых, сохранению экономической самостоятельности страны, ее способности в собственных интересах принимать решения, касающиеся развития хозяйства;

- во-вторых, возможности сохранить уже достигнутый уровень жизни населения и содействовать его дальнейшему повышению.

Как сформировать новое мировоззрение относительно экономической безопасности как будущей деятельности в этой значимой области новых знаний и компетенций, области управления и развития? Как сформировать чувство причастности к обеспечению экономической безопасности государства, региона, хозяйствующего субъекта как единого механизма управления? Как реально могут быть причастны к процессу формирования и развития знаний и компетенций в области экономической безопасности, к процессу подготовки специалистов наши вузы? Это тот перечень вопросов в реальной ситуации развития мирового экономического кризиса, в ситуации снижения темпов роста ВВП, роста инфляции и падения курса национальной валюты.

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 совершенно новый облик не только бизнеса вообще, но и новое поколение предпринимателей, которым важен не столько сиюминутный результат, но и его значение в обществе, долгосрочные перспективы развития и успехи в будущем.

Об этом хорошо сказал Р.Акофф: «Мудрость – это способность предвидеть последствия совершаемых действий, готовность пожертвовать сиюминутной выгодой ради больших благ в будущем» [2, с. 122]. Значит, наш российский бизнес становится мудрее.

Наиболее ценными ключевыми факторами успеха (КФУ) являются нематериальные факторы, в которых значимыми являются сотрудники, менеджеры корпорации, их знания, навыки, умения и опыт. А значит, от их развития, от дальнейших вложений в человеческий капитал будут во многом зависеть и конкурентные преимущества корпоративного бизнеса.

Из контекста целесообразно сделать вывод, что поощрение обучения для осуществления инноваций, в свою очередь, может потребовать инновационных подходов и к обучению.

В этой части полезными могут быть идеи Леонард, которая подчёркивала связь между обучением, знаниями и инновациями, ключевыми элементами которых, по её мнению, являются [2, с. 97]:

- совместное решение проблем;
- экспериментирование и моделирование;

- внедрение новых технологических процессов и обучения;
- заимствование и усвоение технологических знаний из внешних источников;
- усвоение уроков рынка.

В чём же суть инновационных подходов к обучению?

Сегодня уже можно утверждать, что личность – носитель образовательного общества, ее самовоспроизводящийся системообразующий фактор, в такой же мере, как образовательное общество есть основа бытия личности.

Из этого вытекает следующее положение: *личность есть «общество-в-себе»*, личность – не только носитель общества, но есть своеобразный «образ общества». В идеале, в асимптотической, исторической перспективе, личность в будущем ноосферном, образовательном обществе станет своеобразной голограммой сознания общества. Только в этом случае разрешится конфликт между свободой личности и свободой общества, превращаясь в одну свободу [1, с. 46] – свободу «единства личности – общества».

Личность (человек) созидает «общество-государство», она постоянно его воспроизводит и, воспроизводя общество, воспроизводит себя. Субстанцией этой воспроизводящей силы является труд. Только труд лежит в основе воспроизводства жизни как отдельного человека, так и общества в целом. *Бытие и человека, и общества – «трудовое бытие».*

«Изгнание» труда из системы ценностей личности – и есть начало ее асоциализации, т.е. лишение личности ее системно-социального качества. *Отсюда начинается системный распад общества и противопоставление человека и общества, человека и государства, – «центр» артикуляции либерального мышления и «розмыслов» о гражданском обществе.*

Такое положение мы вынуждены были констатировать в начальном периоде реформирования и государства, и бизнеса и российского общества в целом. Выгодно ли это кому-то из этих трёх субъектов? Нет! Это не только не выгодно, но и пагубно сказалось как на становлении и развитии нового Российского государства, так и на кризисном развитии бизнеса, а тем более на различных слоях российского общества, что приводило к социальным взрывам и гражданскому неповиновению, к отчуждению человека от государства, а государства от личности. В конечном счете, это проявляется и в экономической, и в национальной безопасности России.

Исправить такое положение в обществе призвано образование, люди науки, искусства, современная российская интеллигенция.

Рост наукоемкости увеличивает этот процесс, потому что научный труд по своей сущности является всеобщим. Труд возвращается к системной универсальности, но к универсальности нового качества, базирующейся на универсальности научного знания и научной картины мира, этот труд «оплодотворяющий».

Трудовое общество становится одновременно «обществом с доминированием роли общественного интеллекта» – «образовательным обществом».

Россия в XXI веке есть, как можно сделать вывод, «цивилизация образовательного общества». Это есть стратегия развития российского общества и рос-

сийского 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» и образовательные стандарты 3-го поколения.

Как видится причастность к этим процессам системы высшего профессионального образования, вузов нашего региона, в частности учебных заведений, которые смело приняли на себя такую ответственную миссию – подготовки специалистов по управлению и обеспечению экономической безопасности, как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне территориального развития? Сегодня в авангарде данного процесса выступает наш ведущий вуз Алтайского края – Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова. Кафедра международных экономических отношений, которой руководит профессор, д.э.н. Роговский Е.И., первой на Алтае начала подготовку специалистов в области экономической безопасности, успешно осуществляет учебный процесс, формирует новый аспект знаний и навыков, компетенций в области управления экономической безопасностью на различных уровнях управления и развития. Ознакомившись с программой подготовки бакалавров по специальности 080101 «Экономическая безопасность», могу сделать выводы, что соответствие стандартным требованиям и компетенциям в полной мере обеспечивает весь учебный процесс на данном этапе. Однако, рассматривая современные тенденции развития кризиса в мировой экономике и в мировой политике, хотелось бы предложить некоторые собственные концептуальные аспекты видения новых подходов к профессиональной подготовке специалистов в области экономической безопасности.

Во-первых, это формирование программ подготовки прикладного бакалавриата по специальности 080101 «Экономическая безопасность», например – антикризисное управление, управление инвестициями и инвестиционной деятельностью, где требуется усилить практикоориентированность подготовки специалистов в контексте прикладных знаний и компетенций. Для этого необходимо будет не только формирование и базовых аспектов новых программ, но и открытие научно-исследовательских лабораторий по «Экономической безопасности» и информационному обеспечению.

Во-вторых, это может быть переход на проблемно-ориентированные подходы к организации учебного процесса и процессам самого обучения.

В-третьих, вполне возможно использование в системе заочного обучения и системе переподготовки специалистов управления, различных форм открытого дистанционного образования.

Такое видение развития образования в области подготовки специалистов по экономической безопасности может быть полезным и объективно целесообразным в современных кризисных условиях развития мировой и российской

экономики, в процессе поиска новых направлений развития территорий и бизнеса, в ответе на новые вызовы мирового развития.

Библиографический список

1. Субетто А.И. Введение в квалиметрию высшей школы. Книги 1-4. – М.: Исследоват. центр проблем кач-ва под-ки спец-ов, 1991.
2. Армстронг Майкл. Стратегическое управление человеческими ресурсами. Пер. с англ., М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Горшков В.Г. Антикризисное управление: учебное пособие/ В.Г. Горшков, А.И. Миллер, Ю.В. Шиншинов. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2009.- 360 с.
4. Национальный проект «Образование». М., 2005.

УДК 338.24

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Е.А. Прищенко

Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск

В статье рассматривается проблема повышения эффективности системы управления компанией с позиции системного подхода, с использованием обратной связи. Одним из вариантов решения этой проблемы можно считать развитие существующей системы бюджетирования путем ее объединения с системой сбалансированных показателей (ССП).

В промышленно развитых странах используется большое количество разнообразных форм в области организации управления промышленными компаниями, а также теоретических и методологических положений, развиваемых в этой связи. Вместе с тем в этом разнообразии отражается и приспособляемость форм управления компаниями к изменению внутренних и внешних условий их функционирования, действию объективных закономерностей формирования систем управления в особенности инновационными компаниями. Аналогичная ситуация, хотя и с некоторым вполне объяснимым опозданием, складывается и в нашей стране.

По исследованиям Центра международного бизнеса и регионального развития Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, в большинстве российских компаний бюджетирование (там, где оно есть) применяется в лучшем случае для того, чтобы контролировать отдельные показатели [6]. Поэтому внедрять бюджетирование в его базовом, изначальном виде, это применять устаревшую технологию управления. Но и отказываться от системы бюджетирования ошибочно, поскольку сама схема бюджетирования еще далеко не исчерпала своих возможностей [5]. Во многих зарубежных и российских источниках уже рассматриваются способы повышения эффективности существующей системы бюджетирования, с использованием для этих целей, в частности, сбалансированной системы показателей. Необходимость совместного использования методик бюджетирования и сбалансированной системы показателей отмечалась в работах И.Б.Немировского и И.А.Старожикуовой, а

также группы сотрудников консалтинговой компании «Инталев» [4]. При этом такой важный момент, как обратная связь, рассматривается в большинстве этих работ только как функция системы, сравнивающая выходные значения показателей с их критериями, этим как бы замыкая цикл управления, ей отдается второстепенная роль, причем роль ее с развитием новых форм управления все больше возрастает.

Зачастую обратную связь подменяют учетом, контролем и то не всегда грамотным [3]. Существенный момент заключается в том, что в данном случае это та ответная реакция на воздействие, которая оказывает влияние на следующий шаг цикла. Именно в этом аспекте и будем рассматривать понятие обратной связи и ее влияние на развитие системы [2]. Поэтому построение системы управления компанией (связка оперативного контура управления – бюджетирования со стратегическим контуром - системой сбалансированных показателей) должно осуществляться с учетом именно этого принципа системного подхода, когда обратная связь воспринимается как последствия действий, подсказывающие, что именно делать на следующем этапе.

В настоящее время немало российских компаний внедрило бюджетирование, что зачастую являлось лишь данью моде и задачи, которые должны были быть при этом решены, остаются нереализованными, хотя при этом расходуются значительные силы и средства. На наш взгляд, в большинстве случаев, данная проблема лежит в тех областях менеджмента, где до сих пор преобладает не системный, а «фрагментарный» подход, и когда отсутствие научно-обоснованного подхода к проектированию и созданию систем управления компанией приводит к преобладанию стихийных или узкоспециализированных решений, не обладающих необходимым потенциалом развития. Расширение масштабов бизнеса и усложнение взаимосвязей между входящими в него элементами объективно приводят к тому, что ряд крупных проблем уже не может быть эффективно решен с помощью изолированных частных мер, а только в комплексе.

Но любая система (а в нашем случае компания), разрастаясь, становится слишком большой и слишком сложной для управления (много элементов, а связей между ними еще больше). В то время как управляющая система (менеджмент компании) является для этой системы (компании) подсистемой или системой более низкого уровня и поэтому, по определению, должна обладать меньшим разнообразием, а следовательно, руководить всей компанией эффективно не может (эффективно в том смысле, что управляющая система должна знать или иметь «ответ» на любой «ход» управляемой системы). Таким образом, мы сталкиваемся с некоторым противоречием, так как любая искусственная система должна быть управляемой, иначе она теряет представление о своем предназначении и начинает рассматривать в качестве цели собственное выживание или комфорт. Следовательно, чтобы повысить эффективность управления компанией, при этом совместив его с необходимостью сокращать издержки управления, есть только один выход – оптимизация организационной структуры компании в целом и перестройка ее системы управления, когда количество ме-

неджеров (элементов управляющей системы) сокращается, а взаимосвязей между ними становится больше.

Одно из решений, сочетающее в себе экономию управленческих расходов с повышением результативности управления, на наш взгляд, как раз и является бюджетирование [3]. В теории отправным пунктом постановки целей компании должно являться формирование ее миссии, ценностей и принципов ведения бизнеса. На практике же обычно продуманные, четкие формулировки миссии и ценностей встречаются далеко не всегда, а чаще формулируются не корректно и, следовательно, не дают основы для разработки стратегии и – далее – постановки финансовых целей. Финансовые же цели в свою очередь являются отправной точкой бюджетирования – и составления бюджета, и оценки его исполнения. Таким образом, без миссии у бюджетного управления в известном смысле исчезает одна из точек опоры. Можно сказать, что привязка к реальной практике хозяйствования остается, а привязка к будущему исчезает. По нашему мнению, именно это является одной из главных причин того, что внедрение системы бюджетирования, несмотря на расходование значительных сил и средств на ее воплощение, во многих компаниях остается нереализованным. Мало того, зачастую бюджеты не имеют ничего общего с реальным управлением, так как планы на предстоящий бюджетный год являются следствием простого перемножения достигнутого за прошлый период результата на задаваемый коэффициент роста, который может специально занижаться и, соответственно, не отражать реального положения дел. Задача же построения расширенной системы управления, безусловно, выходит за пределы бюджетирования как такового, но неплохо решается в рамках Сбалансированной Системы Показателей (ССП), при помощи которой долгосрочное стратегическое планирование компании проводится с применением технологии сбалансированного управления для каждой из стратегических перспектив – финансы, персонал, бизнес-процессы, обучение и развитие. Рассмотренные выше аспекты построения организационной структуры компании с применением бюджетирования и системы сбалансированных показателей (ССП) во взаимосвязи в той или иной степени, конечно же, уже рассматривались в научной литературе [1]. Однако рассмотренные в них принципы построения системы управления компанией, по нашему мнению, не в достаточной мере уделяют внимание такому ключевому моменту, характеризующему любую систему, как обратной связи, которая рассматривается в большинстве этих работ только как функция системы, сравнивающая выходные значения показателей с критерием, тем самым замыкая цикл управления. Данная схема представляет собой известную модель ТОТЕ (сокращено от “Test-Operate-Test-Exit”) - пример классической цепи обратной связи [2]. На сегодняшний день большинство систем управления строятся в терминах линейной последовательности. Вначале планируются действия, затем последствия, затем последствия этих последствий, и так далее по цепочке. Но совершенно забывается о появлении в системе обратной связи, которая может возникнуть не сразу, а спустя некоторое время, завершить свой круг по системе гораздо позже планового срока и совершенно расстроить тщательно выстроенный линейный план. Естественно, чем сложнее система, тем больше может по-

надобиться времени, чтобы проявилась обратная связь, а значит, довольно трудно установить связь между причиной события и его следствием, но в то же время, если не принимать в расчет эту обратную связь, это может привести к перегрузке системы вплоть до ее разрушения. При этом обратная связь может быть как усиливающая управляющее воздействие, так и уравнивающая его, к тому же она может менять свой вид под воздействием различных факторов. Из такого положения есть три выхода.

Первый состоит в том, чтобы обнаружить ограничения заранее и подготовиться к его возникновению, еще находясь на стадии быстрого роста. Второй выход состоит в том, чтобы устранить или ослабить такую ограничительную связь, а не продолжать действовать в цикле усиливающей обратной связи. Третий – это управленческие модели, которые лежат в основе предпринимаемых действий. Можно малыми усилиями получить значительные изменения, и, наоборот, если не разобраться, как действует система, можно так и не добиться сколько-нибудь серьезных результатов.

Из всего сказанного выше можно сделать следующий вывод, что на современном этапе развития в построении современных систем управления гораздо больше внимания должно уделяться возникающей при этом обратной связи, так как в системах причинами полученных результатов чаще выступают взаимосвязи между оказывающими влияние факторами, а не отдельные события. Одна из трудностей управления компанией заключается не только в том, чтобы корректно сформулировать ее финансовые цели и привязать к ним способы их достижения, способствующие реализации этих целей в будущем, но и в том, чтобы своевременно замечать, насколько успешно идут внутренние и внешние процессы, как складываются тенденции развития и какие зарождаются проблемы. А для этого необходимо организовать такой контур обратной связи, который бы не только фиксировал отклонения индикатора от установленных границ, но и помогал решать еще только зарождающиеся проблемы на пути реализации поставленных целей.

В какой-то степени решить данную проблему поможет рассмотрение несколько в другом ракурсе тех индикаторов, которые участвуют при составлении модели ССП. Традиционно используемые финансовые показатели в системе ССП считаются «поздними» (когда реагировать уже поздно), а показатели, относящиеся к трем остальным перспективам, рассматриваются как «ранние» (на которые есть возможность реагировать своевременно). Но и те, и другие могут не вызывать беспокойства складывающейся ситуацией, если значения этих индикаторов будут находиться в пределах установленных границ (при использовании только модели ТОТЕ), хотя предоставленная самой себе усиливающая обратная связь может привести к так называемому экспоненциальному росту. А значит, такой процесс может начинаться сколь угодно медленно и незаметно, но, предоставленный самому себе, он неуклонно становится все сильнее, и его эффективность движется к обретению разрушительной силы, при этом и его проявление может длиться так же долго, как и управляющее воздействие, вызвавшее его причины, даже после прекращения этого воздействия. В связи с этим при построении причинно-следственных цепочек взаимосвязей

индикаторы, задействованные в Системе сбалансированных показателей, целесообразнее делить на два условных класса – «показатели уровня» и «показатели потока». Показатели потока значительно чувствительнее показателей уровня, так как значения показателя уровня до какого-то времени еще могут продолжать расти, даже если соответствующий ему показатель потока уже начал замедляться. Именно это нужно учитывать в первую очередь, при составлении модели ССП определяя причинно-следственные связи (явные и неявные), отражающие порядок расчета и взаимное влияние показателей различных перспектив. Когда при составлении модели Системы сбалансированных показателей рассматривается взаимосвязь одного показателя уровня с другим, то оба показателя уровня обычно изменяются пропорционально друг другу как в одном, так и в другом направлении, следовательно, цикл может оказаться как разрушительным, так и полезным, потому что обе переменные образуют пропорциональную связь. Однако установление связи между показателями потока и показателями уровня не приведет к пропорциональным изменениям, так как эти связи оказываются либо добавляющими (усиливающими), либо вычитающими (уравновешивающими), потому что, как это уже говорилось выше, даже если скорость изменения показателя уровня падает, уровень все равно будет изменяться, хотя и медленнее.

Использование показателей таких типов позволяет использовать помимо модели TOTE модель SCORE (S – симптом (symptom), C – причина (cause), O – желаемое состояние (outcome), R – ресурс (resources), E – эффект (effect)) [2]. На уровне «симптомов» можно устанавливать только еще зарождающиеся «волны обратной связи», их вид и возникающие при этом «побочные эффекты». Поэтому, чем раньше будет выявлена причина негативных последствий, тем меньше понадобится ресурсов и времени для ее нейтрализации. Задача формирования системы управления при помощи таких инструментов, как бюджетирование и система сбалансированных показателей, претерпевает некоторые изменения. Теперь она должна учитывать не только стыковку выполнения оперативных планов с реализацией стратегических, а также сбалансированность развития для каждой из стратегических перспектив – финансы, персонал, бизнес-процессы, обучение и развитие, но и то, как может повести себя компания при том или ином на нее воздействии как внешних факторов, так и самой управляющей системы. Это позволит вовремя с наименьшими ресурсными потерями ослабить возникающие в системе уравновешивающие циклы обратной связи, тормозящие рост компании.

Библиографический список

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvarth & Partners; Пер.с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Джозеф О'Коннор, Ян Мак-Дермотт. Искусство системного мышления. – К.: София, 2001. – 304 с.
3. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслов Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2006. – 448 с.

4. Немировский И.В., Старожукова И.А. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство.— М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006.—512с.

5. Фрейзер Р., Хоуп Дж., Робин Ф. Бюджетирование: каким мы его знаем. Управление за рамками бюджетов. — М.: Вершина, 2005.

6. <http://www.klerk.ru>

ББК 65.292-4

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО УРОВНЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Ю.Ю. Свирина

Бийский технологический институт АлтГТУ

В современных условиях развитие российской экономики инновационная деятельность считается одной из приоритетных. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года определен вектор развития национальной конкурентоспособности на основе инновационного развития. Эффективность инновационной экономики в России во многом определяется региональными инновационными системами, которые предопределяют темпы развития экономики и рост благосостояния населения.

Ядро региональной инновационной системы формируется за счет [1]:

1) региональных инновационно-активных предприятий, которые обеспечивают достижение основной цели инновационной деятельности, а именно производство инновационной продукции (товаров, работ, услуг) и технологии со значительной добавленной стоимостью, полученной на основе применения достижений науки и техники;

2) вузов региона, которые обеспечивают подготовку кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности, выполняют фундаментальные и прикладные разработки;

3) научно-исследовательских институтов региона, правил, норм и механизмов их функционирования, которые обеспечивают выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Динамика развития инновационной деятельности организаций в Алтайском крае представлена в таблице 1 [2].

За годы системной работы по поддержке и развитию в Алтайском крае сферы науки и инноваций удалось достичь значительных результатов.

1-е место в России по доле малых предприятий, осуществляющих технические инновации (по краю – 12,3 %, по РФ – 5,1 %).

3-е место в СФО по доле крупных и средних предприятий, осуществляющих технические инновации (по краю – 10,3 %, по СФО – 7,6 %).

Позиции края, как региона со значительным научно-техническим и инновационным потенциалом, подтверждаются экспертными оценками ведущих рейтинговых агентств страны.

Таблица 1

Инновационная деятельность организаций Алтайского края

Наименование видов деятельности	Единица измерения	2009	2010	2011	2012	2013
Число инновационно-активных предприятий – всего	ед.	59	49	66	63	65
Затраты организаций на инновационную деятельность – всего	тыс. руб.	697603	1103078	2871049	3574648	1869990
в том числе по типам инноваций: технологические	тыс. руб.	688280	1062909	2852178	3569550	1853348
маркетинговые	тыс. руб.	8820	28491	9026	3716	3583
организационные	тыс. руб.	503	11678	9845	1382	13059

В рейтинге инновационной активности регионов, составленном Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий в 2013 году, Алтайский край смог улучшить свои позиции, поднявшись на 8-е место [3].

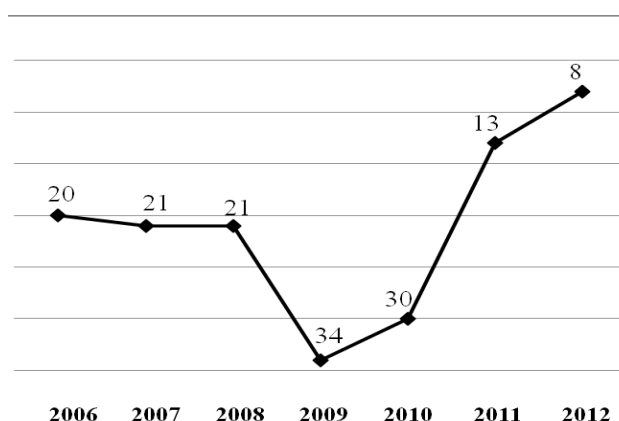


Рис. 1. Инновационный рейтинг Алтайского края (место среди 83 субъектов)

Одним из новых направлений повышения инновационного уровня является развитие и повышение эффективности деятельности малых инновационных предприятий (МИП).

Необходимо выделить критерии различия между малым предприятием и малым инновационным предприятием. Наиболее объективным показателем является доля выпуска инновационной продукции в общем объеме выпускаемой продукции. Можно привести ряд критериев, которые характеризуют малое инновационное предприятие и отличают его от классического малого предприятия: высокая доля затрат на НИОКР для создания новых продуктов (услуг); высокая доля инвестиций в НИОКР; значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала; значительная доля

научного, лабораторного и испытательного оборудования в основных фондах; высокий уровень риска при осуществлении инновационных проектов. Перечисленные признаки не имеют строгих нормативных характеристик, по крайней мере, законодательно они не закреплены. В России на государственном уровне не закреплено и само понятие «малое инновационное предприятие» или «инновационное предпринимательство». Однако на уровне регионов такие определения существуют [4].

В общем виде малые инновационные предприятия представляют собой хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, характеризующиеся независимостью и адаптивностью, призванные выполнять задачи по структурной перестройке производства, по расширению международного научно-технического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений (прежде всего принципиально новых) и создания обстановки восприимчивости различных инноваций [5].

Все отечественные МИП, действующие в настоящее время в российской инновационной сфере, можно объединить в две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

Малые инновационные предприятия первого типа – это фирмы, которые были основаны сотрудниками НИИ или вузов. Большинство МИП относится именно к такому типу. Существование при НИИ дает им ряд преимуществ: позволяет отсрочивать платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться опытно-экспериментальной базой, наработанными связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, брэндом.

Самостоятельных МИП значительно меньше. Они выживают благодаря тому, что смогли найти свою «нишу» на рынке наукоемкой продукции.

Инновационное развитие региона основано на взаимодействии вузов, предприятий и учреждений всех форм собственности. Эффективность инновационной деятельности определяется качеством подготовки кадров, способных производить инновации, и качеством научных исследований и разработок. В связи с этим главным субъектом инновационной деятельности в регионе являются вузы.

Малое инновационное предприятие в вузе – это предприятие, учрежденное на базе высшего учебного заведения, которое характеризуется высоким инновационным потенциалом, осуществляет свою деятельность с целью получения дохода в условиях риска и относится к категории малого предпринимательства на основе критериев, изложенных в федеральном законодательстве [6].

15 августа 2009 года вступил в силу № 217-ФЗ «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», который открыл новый этап в жизни научных и образовательных учреждений.

С принятием Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ вузы получили возможность создавать малые инновационные предприятия, причем как единолично быть его учредителем, так и привлекать других лиц в качестве со-

учредителей данного предприятия. Федеральный закон обеспечил нормативно-правовую основу для создания бюджетными образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения принадлежащих и стоящих на бухгалтерском балансе результатов интеллектуальной деятельности: программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау). Также физические и юридические лица получили возможность вкладывать в уставной капитал предприятия не только денежные средства, но и оборудование, а также иное имущество, необходимое для деятельности МИП.

Распределение созданных хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств) бюджетными (автономными) научными учреждениями, образовательными организациями высшего образования по федеральным округам представлено на рисунке 2. 68 % МИП сконцентрированы в трех федеральных округах: Центральном (28 % от общего количества), Сибирском (21 %) и Приволжском (18 %).

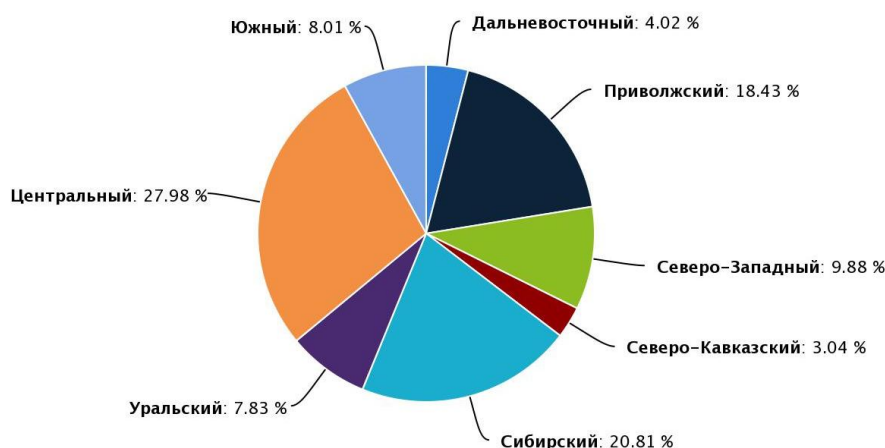


Рис. 2. Распределение созданных хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств) по федеральным округам [7]

По итогам 4-го квартала 2014 года в Базу данных учета уведомлений о создании научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ Министерства образования и науки РФ занесено 2124 МИП, в том числе 52 МИП от Алтайского края, из которых 26 малых инновационных предприятий функционируют при «АлтГТУ им. И. И. Ползунова», в «Алтайском государственном университете» – 23, в «Алтайском государственном аграрном университете» – 2, на базе ГНУ Алтайского НИИ животноводства и ветеринарии – 1.

По данным Управления по науке, инновационной и кластерной политике Алтайского края, в 2013 году объем господдержки инновационного бизнеса составил 30 млн рублей. Объем господдержки был увеличен вдвое за счет краевых и федеральных средств. Гранты в размере 500 тыс. рублей с 2011 по 2013 гг. получили 25 начинающих компаний, субсидии в размере до 2 млн рублей – 14 действующих предприятий [8].

Большая часть МИП при вузах создана и развивается благодаря государственным программам Фонда содействия развитию малых форм предприятий в

научно-технической сфере «Умник», целью которой является выявление молодых ученых, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов, и «Старт», ставящей своей главной целью государственную поддержку малых инновационных предприятий, стремящихся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития.

Таким образом, МИП при вузах будут играть важную роль в процессе создания инноваций и внедрения их в прикладную сферу.

Стимулирование развития и внедрения инноваций должно осуществляться в двух направлениях. С одной стороны, в регионе должны создаваться условия, поощряющие организации использовать инновации в производственной деятельности, с другой – необходимы стимулирование науки, коммерциализация созданных научных разработок, технологий и других инноваций.

Библиографический список

1. Лебедев, М.А. Малые инновационные предприятия при вузах как элемент региональной инновационной системы // Управление общественными и экономическими системами. – 2012. – № 2. – С.1-12.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистике по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akstat.gks.ru>
3. Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econom22.ru/science/>
4. Малое инновационное предприятие: критерии отнесения и особенности функционирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russia-school.com/index.php/archives/1572>
5. Валдайцев С. В., Молчанов, Н. В., Пецольдт К. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие. – М.: Проспект, 2013 – 538 с.
6. Гарнов, А.П. Малые инновационные предприятия как форма реализации вузами инновационной деятельности // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2012. – №2 (2) – С. 21–27.
7. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mip.extech.ru/>.
8. Алтайский Краевой Инновационный Банк Данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altkibd.ru/ientrepreneurship/>.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУРАХ

Е.А. Соломенникова

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

Роль инноваций в эффективном развитии предприятий сегодня никем не оспаривается: от признания на государственном уровне до руководства малых предприятий. Предприятия в первую очередь внедряют производственные и продуктовые инновации и только затем с большим отставанием организационно-управленческие инновации.

Организационно-управленческие инновации – составная часть нетехнологических инноваций. К нетехнологическим (управленческим) инновациям относят различные целенаправленные изменения в системе управления компаниями, которые отражают формы и способы организации управления внутри компании, а также способы и механизмы взаимодействия компании с внешней средой бизнеса. Такие инновации прямо или косвенно связывают с изменениями внешней среды или изменениями внутри организации. Управленческие инновации воплощаются в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах [3].

В данном исследовании остановимся только на организационно-управленческих инновациях как инновациях в области организационной структуры предприятия, которые приводят или должны приводить к повышению эффективности его функционирования и конкурентоспособности. Изменения в организационной структуре ведут к изменению содержания потоковых процессов: материальных, информационных, финансовых и трудовых, и направлений между элементами структуры.

1. Тенденции использования инноваций для разработки стратегии, для определения влияния структуры организации и процессов, происходящих в ней, в зарубежной практике значительно отличаются от наших российских. Так, в Германии удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства составляет 75,9%, в Польше - 29,8%, а в России этот показатель имеет чрезвычайно низкий уровень – 5,8% [4]. Хотя необходимо заметить, что и у нас в целом наблюдается положительная динамика этого показателя, что позволяет говорить об увеличении удельного веса организаций, осуществлявших нетехнологические инновации в общем числе организаций промышленного производства к 2009 году, по сравнению с показателями 2006-2007 годов, несмотря на то, что в 2007 году произошел небольшой спад (2,7%) по сравнению с 2006 годом (2,8%) [2].

Объектом нашего исследования выступает не отдельное предприятие, а холдинговые структуры. И целью исследования является анализ ситуаций, когда холдинговые структуры приводят к достижению организационно-экономических результатов и в каких случаях этого не происходит. Структур-

но-функциональная интеграция предполагает иерархическое взаимодействие холдинга и его участников как единого комплекса. Основной проблемой интеграции является создание организационного и экономического механизмов эффективного взаимодействия участников с целью обеспечения высокой надежности функционирования всей системы. Для этого необходимо наличие в системе рациональных потоковых процессов между их участниками. Эффективность интегрированных структур проявляется особенно в крупных холдингах. «Интегрированные холдинговые структуры, располагающие предприятиями на территории Сибири, аккумулируют более 63% совокупной выручки ее крупнейшего бизнеса (более трех триллионов рублей) и, вместе с тем, более 77% чистой прибыли (215,3 млрд. рублей) по 2013 г. [1].

Стандартные организационно-управленческие инноваций в холдинговых структурах по сути ничем не отличаются от используемых для этих целей предприятиями. Но можно использовать дополнительные инновационные технологии типа консолидированной бухгалтерской отчетности; применения новых схем распределения при использовании совокупной прибыли или амортизационных отчислений по всей группе предприятий, входящих в холдинг, и др. В то же время в холдинге развивается внутренняя конкуренция за получение финансовых ресурсов на развитие конкретного предприятия из централизованных средств, отчисляемых участниками холдинга.

Оценка перспектив внедрения организационно-управленческих инноваций в холдингах существенно зависит от типа холдинга: относится ли он к вертикальным, горизонтальным или смешанным.

Вертикальные холдинги объединяют предприятия одной производственно-технологической цепочки (добыча сырья, переработка, выпуск продукции, сбыт). В таких холдинговых структурах, с нашей точки зрения, самые большие возможности для реализации организационных инноваций, так как все участники - технологически связанные предприятия - завязаны на разработку, производство и реализацию единого совместного конечного инновационного продукта.

Именно это является достоинством особенно в современных кризисных условиях и в условиях санкций ввиду их меньшей зависимости от внешних поставщиков. В вертикальных холдингах управление инновационным развитием направлено на совершенствование всех технологически взаимосвязанных производственных и логистических цепочек. И только совместные усилия всех участников могут обеспечить достижение планового конечного результата. Одновременно в таких структурах стремятся минимизировать затраты как времени, так и финансов на создание и внедрение инноваций.

Результатом внедрения пользуются все участники такой структуры. Проблемы могут возникать при распределении финансового результата холдинга между его участниками или при выделении централизованных средств участникам, если для внедрения инноваций необходима одновременная модернизация нескольких участников производственного процесса. Потребность в инвестициях может быть покрыта частично собственными средствами холдинга и самих дочерних предприятий, частично за счет привлечения инвесторов или

кредитов. Конечно, существенно легче привлечение заемных средств осуществить именно холдингу по сравнению с отдельными самостоятельными предприятиями. И конкурентные отношения за получение финансовых ресурсов на эти цели в данном случае неуместны, так как нельзя установить очередность предприятий ввиду необходимости одновременного проведения их модернизации. Но проявление конкурентных отношений усиливается, если необходимо установить очередность проведения модернизации производства отдельных участников холдинга.

Необходимо отметить, что успешные примеры развития вертикальных инновационно-ориентированных холдингов многочисленны. Одним из примеров может служить новосибирский холдинг РиМ, состоящий из малых и средних инновационных предприятий, специализирующийся на разработке, производстве, внедрении современных радиоэлектронных приборов и систем любой сложности, включая разработку программного обеспечения, а также их монтаж, пуско-наладку и сопровождение при эксплуатации. Этот холдинг в нынешних непростых условиях не только не сдает свои позиции, но и развивается за счет строительства собственных производственных корпусов, один из которых сдан в прошлом 2014 г. и второй будет сдаваться в 2015 г., которые служили сдерживающим фактором наращивания продаж инновационной продукции. Увеличение производственных площадей и подготовка собственных высококвалифицированных специалистов позволят расширить собственное производство комплектующих изделий и отказаться от аутсорсинговых услуг других промышленных предприятий, которые не всегда удовлетворяли запросы холдинга в отношении качества поставляемых ими комплектующих.

Основной принцип работы этого холдинга - создание таких новых видов продукции, которые востребованы конечным потребителем. Это и обуславливает проведение всего комплекса работ от начального проекта до пуска и сопровождения систем на этапе эксплуатации. Сильная группа разработчиков и программистов, самое современное производственное оборудование и инновационный подход к организации производства позволяют холдинговой структуре «РиМ» реализовывать любые проекты по созданию радиоэлектронной продукции.

В вертикально-интегрированных структурах более высокие риски при спросе ниже расчетного; при совокупных затратах на всех стадиях от разработки до внедрения выше планируемых; при задержке по времени окончания научных разработок; при несвоевременной подготовке высококвалифицированного персонала и т.п. К тому же заметим, что в случае реализации рискового события страдают все участники такой структуры.

Горизонтальные холдинги, как известно, - это объединение предприятий, выпускающих аналогичные продукты на различных региональных рынках, либо действующие на одном региональном рынке (энергетические компании, нефтяные и газовые компании, производственные, телекоммуникационные и проч.). Они представляют собой объединение однородных бизнесов, например, территориальные структуры одного и того же бизнеса, которыми управляет единая управляющая компания. Такие холдинги ориентированы на совместные

разработки организационных инновационных продуктов и тиражирование их внедрения абсолютно на всех предприятиях холдинга. Разработка управленческих инновационных разработок в горизонтальных холдинговых структурах, как правило, отдается на аутсорсинг ведомственным институтам, за редким исключением. Организационные инновации при внедрении на предприятиях-участниках горизонтальных холдинговых структур могут подвергаться адаптации для местных условий. Поэтому затраты на разработку и внедрение управленческих инноваций в таких структурах минимальны (разработал для одного участника и тиражируй для других участников).

Горизонтальным холдингам легче организовать выход на новые рынки, проводя дифференциацию рынков под адаптацию новой продукции к особенностям предприятий и населения обслуживаемого региона, можно тиражировать не только технологии и опыт производства новой продукции, но и нетехнологические инновации. Повышение эффективности от внедрения всех видов инноваций, в том числе и организационных в горизонтальных холдингах, позволяет снизить риски, связанные с инновационным предпринимательством. Этому служит то, что внедрение новаций на одном из предприятий горизонтального холдинга позволяет отладить ее производство, выйти на запланированные экономические показатели рентабельности продукции и рентабельности предприятия и только затем начинать тиражировать их внедрение на всех оставшихся предприятиях холдинга. Привлекательность горизонтальных холдингов при внедрении инноваций, в том числе и организационно-управленческих, особенно не копируемых конкурентами, позволяет повысить конкурентоспособность холдинговой структуры в целом. В кризисных условиях холдинг может рационализировать состав участников за счет прекращения деятельности отдельных региональных участников или передислокации их в другие более привлекательные регионы, внедрение в которые более выгодно по сравнению с действующим их местоположением. Примером такого холдинга могут быть холдинговые структуры в хлебопекарной промышленности, ООО «Кузбассхлеб» было создано на базе следующих хлебозаводов: ОАО «Кемеровохлеб», ОАО «Прокопьевский хлебокомбинат», ОАО «Хлебокомбинат», ОАО «Юргахлеб», ОАО «Осинникхлеб» путем создания обособленных структурных подразделений холдинга в г. Кемерово, г. Осинники, г. Междуреченск, г. Белово, г. Юрга, г. Прокопьевск. Для этих предприятий холдинга кризисные условия, с одной стороны, не должны были бы повлиять отрицательно на финансовые результаты ввиду специфики их продуктов, а с другой стороны, падение спроса на хлебобулочную продукцию вызвано не столько подорожанием продукции, сколько переходом на здоровое питание и ростом цен на используемые ресурсы, в частности, цен на муку и энергетические ресурсы. Именно это и сделало производство хлебобулочных изделий убыточным, и, следовательно, такие горизонтальные холдинги показывают свою неэффективность.

Правда, необходимо сказать, что если бы предприятия хлебопекарной промышленности оставались самостоятельными юридическими лицами, то ситуация с ними была бы еще хуже, так как стоимость абсолютно всех ресурсов

для них была бы более высокой. А в холдингах должен был сработать эффект масштаба, но его положительное влияние на конечные результаты холдинга оказалось менее значимым по сравнению с отрицательными факторами.

Смешанные или диверсифицированные холдинги, объединяющие предприятия, напрямую не связанные ни торговыми, ни производственными отношениями. Предприятия этих структур действуют на различных рынках.

Этот вид холдингов вбирает в себя как все преимущества, так и недостатки первых двух видов холдингов, в том числе и в области осуществления инновационной деятельности. В таких холдингах экономическая оценка эффективности внедрения инноваций не может определяться простым суммированием аналогичных оценок дочерних предприятий. В них должна быть использована более сложная методика оценки эффективности внедрения инноваций.

В дифференцированных холдинговых структурах практически для каждого участника требуются свои разработки управленческих инноваций, и затраты на их внедрение в целом по холдингу складываются из затрат на эти цели каждого участника. Вдобавок к этому, совокупные риски такого холдинга складываются из рисков каждого участника, так как практически все они могут выходить с разными продуктами и поставлять на разные рынки, поэтому нельзя использовать положительные результаты от внедрения управленческих инноваций одного участника для других. Получается, что каждый участник действует как отдельное самостоятельное предприятие и то, что он входит в состав холдинга, не защищает его в критических условиях. К тому же для такой организационно-экономической формы свойственна самая жесткая конкуренция между всеми участниками за централизованные финансовые ресурсы. В случае если два или несколько участников выпускают одну и ту же инновационную продукцию и рынки сбыта ее не поделены между участниками, то конкуренция еще больше усиливается, только теперь за потребителя. В условиях кризиса выживаемость отдельных участников зависит только от их собственных усилий и финансовых результатов. Как правило, холдинг не может помочь всем участникам, попавшим в непростые внешние условия, особенно финансовыми ресурсами. К тому же необходимо отметить, что часто участники таких структур имеют одного собственника, что служит дополнительным отрицательным фактором для их результативности. Примером такой структуры может служить СБС-Пром, когда под инновационную идею собственник открывал всякий раз новое малое инновационное предприятие. Единственным положительным моментом является то, что каждый кризис используется собственником для ликвидации предприятий, закрытие которых в нормальных рыночных условиях стоило бы ему очень больших затрат, так как открытие почти всех предприятий сопровождалось получением определенных льгот от местных органов власти. В том числе и настоящий кризис позволяет собственнику рационализировать состав участников.

Таким образом, результаты исследования показали, что внедрение организационно-управленческих инноваций в разных типах холдинговых структур приводят к разным экономическим результатам. Сегодня на этих результатах дополнительно сказывается влияние кризисной ситуации на российскую эко-

номику, что, конечно, не улучшает результаты деятельности холдинговых структур. Но одним из них удастся их преодолеть с наименьшими потерями, а другим – нет.

Библиографический список

1. Аналитический центр «Эксперт-Сибирь». Энциклика крупного бизнеса/ Эксперт Сибирь, №47 (433), 17-23 ноября 2014.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ–ВШЭ, – 2009.
3. Кравченко Н.А. Управлять компаниями следует инновационно/ Совет директоров, № 5(68), 02.06.2011 г.
4. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2011.

ББК 65.05

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ал. В. Сорокин, Ан. В. Сорокин

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

В статье рассматриваются вопросы активизации инновационного потенциала персонала промышленных предприятий, описан механизм стимулирования работников на принятие инновационных идей и решений, направленных на экономию ресурсов предприятия.

В современном мире инновационная составляющая развития промышленных предприятий является их основным источником роста. Мировая практика показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе во многом зависит от инноваций. Продолжительность успешного функционирования предприятия (особенно в периоды кризиса) во многом опирается на его способность и готовность на постоянной основе вносить изменения в практику управления собственной деятельностью.

В настоящее время большинство российских промышленных предприятий отличаются низкой активностью в области разработки и внедрения инноваций. Недостаток у предприятий собственных финансовых средств обуславливает проведение маломасштабных инновационных мероприятий, не обеспечивающих существенных преобразований основных и вспомогательных бизнес-процессов, а также систем управления ими. Сложная ситуация наблюдается и в области управления непосредственно инновационной деятельностью предприятий.

Негативные изменения, произошедшие за последнее время в российской экономике, лишь усугубили ситуацию на предприятиях. Рассчитывать на внешние источники финансирования деятельности (прежде всего, государственные) в прежних объемах не приходится. Поэтому в сложившихся условиях

наиболее действенным из путей решения проблем, стоящих перед промышленными предприятиями, является эффективное использование имеющихся в их распоряжении ресурсов. Поиск и использование внутренних резервов могут ослабить влияние существующих негативных факторов, позволив снижать затраты, тем самым делая продукцию предприятия более конкурентоспособной на рынке.

Выполнение вышеуказанной задачи возможно при наличии на предприятии заинтересованного в достижении результата, то есть мотивированного персонала. Именно кадровый состав является основой любого хозяйствующего субъекта. Повышение эффективности деятельности персонала может послужить увеличению внутреннего потенциала предприятия, одной из основных составляющих которого является инновационная составляющая.

Активизация внутреннего инновационного потенциала персонала предприятия возможна при использовании им в процессе деятельности имитационного моделирования. В настоящее время данный вид моделирования стал очень популярным и доказал свою эффективность во многих областях применения, начиная от горнодобывающей и заканчивая пищевой промышленностью.

Имитационное моделирование помогает решать возникающие практические задачи описания и исследования систем, в которых необходимо оценить влияние множества случайных факторов, учесть сложное взаимодействие элементов во времени и пространстве, провести многовариантный анализ с целью выбора наиболее эффективного решения.

Имитационные модели, создаваемые с использованием современных технологий и основанные на высокоуровневых языках программирования, могут являться наглядным отображением происходящих на предприятии процессов, учитывающим все их индивидуальные особенности.

В отношении промышленных предприятий имитационное моделирование может позволить:

- измерять производительность и обнаруживать «узкие места» производственных систем;
- минимизировать остатки и сбалансировать производственные линии;
- оптимизировать размещение элементов производств, складов и повышать эффективность использования площадей;
- сравнивать варианты предполагаемых модернизаций;
- оценивать эффективность планируемых капиталовложений в оборудование, площади и персонал;
- максимизировать эффективность использования операторов, уменьшать время ожидания и простоя оборудования [1].

Анализ созданных имитационных моделей специалистами способен генерировать инновационные идеи и решения в любых сферах деятельности предприятий (а в первую очередь в производственной), активизируя при этом его внутренний инновационный потенциал.

Создание имитационных моделей производственной деятельности промышленных предприятий возможно на основе информации по технологиче-

ским процессам и консультациям с соответствующими специалистами. В отношении промышленных предприятий считаем целесообразным детализировать имитационные модели до уровня производственных участков цехов предприятия, так как более детальное рассмотрение их деятельности (например, на уровне оператора оборудования) породит огромное количество сложных взаимосвязей, которые трудно реализуемы в программных средах. Кроме того, анализ слишком детализированных моделей также является очень трудоемким процессом.

После разработки имитационных моделей необходимо создавать рабочие группы по их анализу. В состав данных рабочих групп целесообразно вводить 3-5 человек: мастеров производственных участков, наиболее авторитетных и опытных рабочих данного участка и техника-программиста, способного работать в программной среде и демонстрировать возможности имитационной модели, «проигрывая» различные ее сценарии, при этом обеспечивая техническую поддержку. Подобные рабочие группы могут быть созданы на каждом из производственных участков цехов предприятия, причем техник-программист может входить в каждую из них. Анализ созданных имитационных моделей рабочими группами способен выявить «узкие места» в технологических процессах, повысить эффективность производства путем:

- снижения затрат электроэнергии;
- уменьшения времени простоев оборудования;
- сокращения уровня отходов производства;
- снижения уровня брака;
- повышения производительности труда рабочих.

Все вышеперечисленные мероприятия способны привести к снижению затрат производства и, как следствие этого, к уменьшению себестоимости выпускаемой продукции [2].

Разработанные рабочими группами рекомендации по повышению эффективности производства необходимо выносить на обсуждение «главных» рабочих групп, в состав которых целесообразно включить следующих специалистов и руководителей: главного инженера, главного технолога, ведущего конструктора, начальника инструментальной службы, начальника службы механика, начальника службы энергетика и мастера того производственного участка, в деятельность которого рекомендуется внести изменения. В случае признания рекомендаций эффективными они должны быть реализованы на соответствующих участках, а также должна быть рассмотрена возможность реализации подобных изменений на других производственных участках предприятий.

Для того чтобы заинтересовать работников предприятий в создании инновационных идей и решений, направленных на экономию ресурсов в вышеописанных сферах, целесообразно применение руководством соответствующего уровня системы расчетов, основанной на следующей логике стимулирования деятельности работников:

- решение о целесообразности стимулирования персонала на экономию ресурсов принимает работодатель;

- размер премиальных выплат участникам рабочих групп вычисляется путем назначения определенного процента дохода, полученного от инновационных идей и решений, направленных на экономию ресурсов (при этом необходимо учесть и затраты на организацию системы стимулирования и поддержание ее функционирования).

Таким образом, имитационное моделирование может выступать в качестве инструмента по активизации внутреннего инновационного потенциала предприятий. В результате разработки и последующего анализа рабочими группами имитационных моделей могут появляться идеи и решения, практическая реализация которых способна приводить к снижению затрат предприятий. А именно это в настоящее время актуально для большинства российских промышленных предприятий в их борьбе за выживание и конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Аннотация к среде имитационного моделирования Anylogic [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.xjtek.ru/anylogic>
2. Сорокин А.В. Повышение эффективности управления промышленными предприятиями с использованием имитационного моделирования: автореферат дис. ... канд. экон. наук / А.В. Сорокин. – Барнаул, 2010. – 20 с.

УДК 005.52

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*М.К. Толымгожинова, А.Ж. Зейнуллина, Л.З. Паримбекова, З.А. Слямова
Государственный университет имени Шакарима города Семей*

На современном предприятии в условиях индустриально-инновационного развития Восточно-Казахстанской области большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ. Его методика базируется на изучении соотношения между важнейшими экономическими показателями «издержки – объем производства (реализации) продукции - прибыль» и прогнозировании критической и оптимальной величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Указанный метод управленческих расчетов называют методом содействия доходу, основу которого составляет деление операционных затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные постоянные и использование предельных величин. Предельные, маржинальные величины показывают характер и скорость изменения средних удельных величин исследуемых показателей. Их рассчитывают как разность предыдущих и последующих средних удельных величин, связанных с производством добавочной единицы продукции. Маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при изменении объема производства продукции на единицу.

В западных странах широко используют на практике предельные и критические величины объемов продаж, себестоимости, прибыли, цены, постоянных

затрат и их оптимизации. Модели принятия управленческих решений, формируемые с помощью метода маржинального анализа: анализ безубыточности производства; планирование ассортимента продукции; определение структуры продукции с учетом лимитирующего фактора; решение «купить» или «произвести самим»; принятие решений по ценообразованию. Маржинальный анализ может быть использован для того, чтобы установить, что произойдет с финансовыми результатами при изменении уровня деловой активности предприятия. При этом определяется зависимость между доходами от продаж, затратами и прибылью в течение краткосрочного периода, в процессе анализа определяется критическая точка.

В системе управленческого учета для вычисления критической точки применяют математический метод, метод маржинального дохода, графический метод. Выше точки безубыточности предприятие будет работать с прибылью. Метод маржинального дохода является альтернативным математическому методу. В состав маржинального дохода входят прибыль и постоянные затраты. Предприятие должно реализовать продукцию так, чтобы полученным маржинальным доходом покрыть постоянные затраты и получить прибыль. Когда получен маржинальный доход, достаточный для покрытия постоянных затрат, достигается точка равновесия. Для принятия перспективных решений полезным считается расчет соотношения маржинального дохода и выручки от реализации. Запланировав выручку от реализации, можно определить размер ожидаемого маржинального дохода. Для анализа рассчитывают кромку безопасности, которая показывает, на сколько можно сократить объем реализации, прежде чем предприятие понесет убытки. Далее, используя условие о предполагаемом объеме продаж, можно установить минимальную цену продажи, максимальную сумму переменных и постоянных затрат, которые может выдержать предприятие. При графическом методе строят график для определения точки безубыточности.

Использование методики маржинального анализа позволит:

- более точно рассчитать влияние факторов на изменение суммы операционных затрат, прибыли и уровня рентабельности и на этой основе более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования себестоимости продукции и финансовых результатов;
- определить критические уровни объема продаж, переменных затрат на единицу продукции, постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;
- установить зону безопасности предприятия;
- определить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли;
- более точно оценить эффективность производства отдельных видов продукции или услуг, а также эффективность работы отдельных сегментов предприятия;
- обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента продук-

ции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства с целью минимизации затрат и увеличения прибыли.

Для проведения маржинального анализа необходимо соблюдать следующие условия:

- необходимо деление издержек на переменные и постоянные по отношению к динамике объема производства или реализации продукции;

- изменение переменных издержек пропорционально объему производства или реализации продукции;

- отсутствие изменения постоянных издержек в пределах релевантного объема производства или реализации продукции, то есть в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию;

- тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемого периода времени, то есть запасы готовой продукции существенно не изменяются;

- потребность расчета и применения показателя маржинальной прибыли.

Методика маржинального анализа побуждает изыскивать резервы увеличения объема продаж: чем больше объем продаж, тем меньше постоянных затрат, отнесенных прямо на финансовый результат, приходится на единицу реализованной продукции, тем больше прибыль и выше рентабельность. Основополагающими показателями при обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия являются безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия, которые зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и, наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности. Поэтому предприятие стремится сократить постоянные расходы. Оптимальным считается вариант, при котором доля постоянных затрат на единицу продукции снижается, уменьшается безубыточный объем продаж, увеличивается зона безопасности. Использование методики маржинального анализа в практике предприятия будет способствовать более эффективному управлению процессом формирования затрат и финансовых результатов.

Перед организациями, имеющими большой ассортимент продукции, стоит задача планирования ассортимента продукции, подлежащей продаже. Анализ проводится по следующим этапам:

- собирают информацию о видах продукции, расходах организации, ценах продажи, структуре спроса по каждому виду в процентах, сумме планируемой прибыли;

- определяют количество продукции, которое необходимо продать, чтобы получить заданную прибыль; используя данные о ценах, расходах и объемах продаж, составляют уравнение и определяют плановое количество продажи каждого вида продукции;

- анализируют рентабельность отдельных видов продукции, для этого рассчитывают полную себестоимость отдельных видов продукции и прибыль (разницу между ценой и полной себестоимостью); так как переменные расходы даются на каждый вид продукции, а постоянные - общей суммой за год, поэтому необходимо распределить постоянные расходы между видами продукции, базой распределения может быть структура продаж, удельный вес отдельных видов переменных затрат;

- разрабатывают варианты оптимизации производственной программы; для этого могут быть предусмотрены варианты снятия с производства или уменьшения объемов продаж низкорентабельных видов продукции; после разработки нового ассортимента продукции оценивают рентабельность оставшихся видов продукции и финансовый результат; анализируют новые показатели усовершенствованной производственной программы и делают выводы об ее эффективности, при этом может оказаться, что снятие с производства одного низкорентабельного (убыточного) вида продукции ведет к снижению прибыли и рентабельности всех других видов продукции, для анализа может использоваться маржинальный подход, то есть показатель маржинального дохода, а не прибыли, в условиях неполной загрузки производственных мощностей решение о снятии с производства убыточного изделия может быть неверным, если это изделие приносит положительный маржинальный доход.

Среди целей управленческого учета установление цены на продукцию имеет особое значение. Процесс ценообразования становится скорее искусством, чем наукой. Искусство определения цены заключается в возможности осознания положения на рынке и предсказании реакции потребителя на товар и его цену. Устанавливая цену, менеджер задумывается о спросе по предлагаемой цене. Если цена не устраивает покупателя, то она должна быть снижена до уровня, удовлетворяющего покупателя, с одновременным снижением затрат по производству. Установление цены является сложным процессом, который требует учета внешних и внутренних факторов. Внешние факторы определяются рынком: общий покупательский спрос, количество конкурирующей продукции на рынке, качество конкурирующей продукции на рынке, текущие цены на конкурирующую продукцию на рынке, предпочтение покупателем высокого качества или низкой цены, сезонность спроса. Для принятия решения по установлению цены необходимо знать положение на рынке и потребности покупателя. Если на рынке существует сильная конкуренция, то предприятие для завоевания рынка обычно устанавливает низкие цены (иногда ниже полной себестоимости). Если предприятие начинает производство новой продукции, то следует иметь в виду, что покупателю нужно привыкнуть к новому продукту, необходимо сформировать покупательский спрос и цены при этом должны быть гибкими.

Внутренние факторы должны учитываться также при ценообразовании, к которым относят: себестоимость продукции, необходимость покрытия долгосрочных капитальных вложений, качество материалов и труда, трудоемкость производства, использование ограниченных ресурсов. Хорошей основой для ценообразования является себестоимость продукции. Различают следующие

методы ценообразования: переменных затрат, валовой прибыли, рентабельности продаж, рентабельности активов. Метод переменных затрат целесообразно использовать, если соблюдены условия: стоимость активов, вовлеченных в производство и отношение переменных затрат к остальным расходам одинаковы для каждого вида продукции, его сущность заключается в том, что рассчитывается процентная наценка к переменным производственным затратам для каждого вида продукции. Метод валовой прибыли заключается в том, что используется в качестве расчетной базы валовая прибыль (разница между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции), этот метод легко применять, так как информацию о расходах можно взять из учетных данных, и нет необходимости деления затрат на постоянные и переменные. Метод рентабельности продаж предполагает использование желаемой прибыли для расчета процентной наценки, чтобы этот метод был эффективным, все затраты должны быть распределены на единицу продукции, но распределение коммерческих, общих и административных расходов может привести к ошибкам в определении цены. Этот метод может быть использован при установлении исходной цены, при котором учитываются такие внешние факторы, как конкуренция и положение на рынке. Метод рентабельности активов должен обеспечивать компании определенный уровень рентабельности активов. Все четыре метода дают одинаковую цену при использовании одних и тех же данных. Установление цены на основе метода рентабельности активов может дать неправильный результат, если стоимость активов, используемых в производстве данного вида продукции, не может быть точно определена. В управленческом учете используют два термина: «долгосрочный нижний предел цены» и «краткосрочный нижний предел цены». Первый показывает, какую минимальную цену нужно установить, чтобы покрыть полные затраты на производство и продажу продукции. Этот предел соответствует полной себестоимости. Вторым пределом – это цена, покрывающая лишь переменные расходы. При недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительного заказа может быть оправдано, даже если цена не покрывает полностью расходы. Снизить цену можно до уровня переменных затрат. Таким образом, принимая решение о дополнительном заказе, цену нужно сравнивать с переменными расходами, а не полной себестоимостью, так как постоянные расходы будут заложены в себестоимость ранее принятой производственной программы. Такой заказ является случайным событием, поэтому его не включают в планы продаж и расходов. Компания может принять такой заказ, если производственные мощности позволяют его выполнить. Для анализа финансовых последствий прекращения деятельности одного сегмента компании, необходимо учесть эффект изменения прибыли при принятии такого решения. Увеличение остатков готовой продукции в составе оборотных активов предприятия прежде всего связано с ростом конкуренции, потерей рынков сбыта, снижением спроса из-за низкой покупательской способности субъектов хозяйствования и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки. Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит к длительному замораживанию оборотного капитала, отсутствию денежной наличности, росту

кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда. В настоящее время это одна из основных причин низкой платежеспособности предприятий и их банкротств. Каждое предприятие для анализа состава, длительности, причин образования сверхнормативных остатков готовой продукции по каждому ее виду использует данные аналитического и складского учета, инвентаризации, оперативные сведения службы маркетинга. С целью расширения и поиска новых рынков сбыта готовой продукции необходимо изучать пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности.

Таким образом, для решения проблем на современном предприятии большая роль должна быть отведена маргинальному анализу.

Литература

1. Зейнуллина А.Ж., Слямова З.А., Толымгожинова М.К. - Экономический анализ для бухгалтеров: Учебное пособие. – Семей: Интеллект, 2014.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Абеуханова Еркежан Бахытбековна** - преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан
2. **Абрамов Николай Максимович** - кандидат экономических наук, доцент кафедры антикризисного управления, оценки бизнеса и инноваций, Алтайский государственный университет МИЭМИС, г. Барнаул
3. **Аксакалова Ш.Б.**, магистрант специальности «Государственное местное управление»; Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан
4. **Алибаева Мейраш Мухамеджановна** - кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры «Экономика и бизнес», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан
5. **Ануфриева Ирина Юрьевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, социологии труда и управления персоналом, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул
6. **Асканова Оксана Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
7. **Афанасьева Наталья Юрьевна**, кандидат искусствоведения, доцент кафедры «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск
8. **Ашимов К.Е.**, магистрант специальности «Менеджмент»; Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан
9. **Байдаирова Клара Божековна**, старший преподаватель кафедры «Учет и аудит», Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан
10. **Байсеитова Мадина Салимовна**, магистрант; Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева, г. Алматы
11. **Балдина Наталья Павловна** - научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
12. **Баядилова Бакыт Мелисовна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан
13. **Беляева Евгения Сергеевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
14. **Болсынбекова Гульнара Абылхаковна**, старший преподаватель кафедры «Учет и аудит»; Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан
15. **Бугай Юрий Александрович**, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой планирования и прогнозирования бизнес-процессов, прорек-

тор по экономической работе, Алтайский государственный аграрный университет, г. Барнаул

16. **Войнаш Сергей Александрович**, лаборант кафедры «Наземные транспортные системы»; Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

17. **Волкова Марина Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры общепрофессиональных и специальных дисциплин по экономике, филиал Южно-Уральского государственного университета (Национального исследовательского университета), г. Нижневартовск

18. **Гранецкий Владимир Николаевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Инновационный менеджмент», Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан

19. **Гришанина Лилия Васильевна** - заместитель начальника Межрайонной ИФНС №12 по Алтайскому краю, г. Рубцовск

20. **Дирша Елена Викторовна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

21. **Добродомова Т. В.**, кандидат технических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин; Университет Российской академии образования, Рубцовский филиал

22. **Егорова Лариса Геннадьевна**, кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

23. **Жарикова Анастасия Владимировна** – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

24. **Жумашбекова Самал Кабдрахмановна** - преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

25. **Зейнуллина Айгуль Жумагалиевна** - кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Учет и аудит», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

26. **Ибраева Алия Кабышевна** - ст. преподаватель, магистр финансов, ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

27. **Изряднова Ольга Ивановна** - заведующая лабораторией структурных проблем экономики, Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара, г. Москва

28. **Ильиных Юлия Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, финансы и кредит»; Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

29. **Искакова Марал Сериковна**, старший преподаватель кафедры «Учет и аудит»; ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

30. **Казанцева Юлия Викторовна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Гуманитарные дисциплины», Рубцовский индустриальный ин-

ститут (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

31. **Карпенко Александр Викторович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»; Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

32. **Конурбаева Жадыра Тусупкановна** – кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Инновационный менеджмент», Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Казахстан

33. **Кожевников Евгений Борисович** - преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин; Университет Российской академии образования, Рубцовский филиал

34. **Козлова Жанна Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и производственный менеджмент»; Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

35. **Кореннов Сергей Александрович**, ст. преподаватель кафедры планирования и прогнозирования бизнес-процессов, Алтайский государственный аграрный университет, г. Барнаул

36. **Корзик Павел Михайлович**, соискатель кафедры международных экономических отношений, факультет международных отношений; Белорусский государственный университет, г. Минск, Белоруссия

37. **Корниенко Алина Николаевна** - ст. преподаватель кафедры «Гуманитарные дисциплины», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

38. **Кузьмина Лариса Викторовна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

39. **Курочкин Дмитрий Владимирович**, аспирант; Алтайский государственный университет, г. Барнаул

40. **Кушуков Гинаят Саниязович**, кандидат сельско-хозяйственных наук, и.о. доц. кафедры «Менеджмент и маркетинг», Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

41. **Лазарева Анна Александровна**, ст. преподаватель, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

42. **Лугачева Лариса Ивановна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

43. **Лукин Лев Николаевич** – кандидат технических наук, доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул

44. **Ляпкина Наталья Александровна** - кандидат экономических наук, доцент, кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

45. **Мальцева Елена Владимировна** – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

46. **Манаев Владимир Васильевич** – доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

47. **Мансуров Д.Б.**, магистрант специальности «Менеджмент»; Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

48. **Мейрембаев Саят Темирханович**, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Казахстан

49. **Миляев Владимир Дмитриевич**, кандидат технических наук, доцент кафедры технической механики; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

50. **Миляева Лариса Григорьевна**, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, заведующая кафедрой экономики предпринимательства, Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

51. **Мусатова Мария Михайловна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, ИЭИОПП СО РАН, г. Новосибирск

52. **Налимова Анастасия Ивановна** - помощник арбитражного управляющего, Алтайский государственный университет МИЭМИС, г. Барнаул

53. **Нурмадиева Гульнара Даулибаевна** - преподаватель, магистр экономики, ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

54. **Окасова Д. М.**, магистрант; Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Казахстан

55. **Омарбаева Саида Токеновна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

56. **Орынбекова Гульнар Ахмедовна** – кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

57. **Осадчая Ольга Петровна** - доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

58. **Отчик Дмитрий Васильевич**, преподаватель; Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

59. **Паримбекова Ляззат Заитхановна** - кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры «Экономика и бизнес», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

60. **Пермякова Елена Сергеевна**, кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Менеджмент»; АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

61. **Пестунова Галина Борисовна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и рынок», Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Казахстан

62. **Поздеева Елена Николаевна**, преподаватель кафедры «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

63. **Понькина Елена Владимировна**, кандидат технических наук, доцент, Алтайский государственный университет, г. Барнаул

64. **Попов Владимир Иванович** – кандидат философских наук, доцент кафедры «Гуманитарные дисциплины», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

65. **Прищенко Елена Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент экономического факультета, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, г. Новосибирск

66. **Прокопьева Татьяна Владимировна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

67. **Пурыга Ирина Викторовна** - начальник отдела экономического развития и ценообразования Администрации города Рубцовска

68. **Ремизов Денис Валерьевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

69. **Роговский Евгений Иванович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных отношений, советник ректора, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул

70. **Рыбакова Ирина Владимировна** - ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

71. **Самиева Гульмира Толеугалиевна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

72. **Свирина Юлия Юрьевна**, кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

73. **Свитыч Наталья Юрьевна**, аспирант; Сибирский институт управления - филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

74. **Сергиенко Алиса Валентиновна**, аспирантка; Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, г. Северодонецк, Украина

75. **Слямова Зауре Адильханова**, ст. преподаватель кафедры «Учет и ау-

дит»; Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

76. **Сокира Татьяна Сергеевна** - кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева, г. Алматы, Казахстан

77. **Соколова Ксения Сергеевна**, магистрант; МИЭМИС, Алтайский государственный университет, г. Барнаул

78. **Соломенникова Елена Афанасьевна** - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

79. **Сорокин Алексей Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

80. **Сорокин Антон Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

81. **Сычева Ирина Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» г. Барнаул

82. **Таскина Ольга Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Бийск

83. **Темиргалиева Айгуль Сержановна** - ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

84. **Толымгожинова Майгуль Камбархановна** - кандидат экономических наук, декан ФЭПГН, Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

85. **Хасенова Клара Ергишпаевна** - кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры «Финансы» ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

86. **Хорунжин Максим Геннадьевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

87. **Цвелодуб Юлия Олеговна**, ст. преподаватель кафедры применения математических методов в экономике и планировании; НГУ

88. **Цой Валерий Александрович**, кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика коммерческих операций»; Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова

89. **Чернышов Андрей Андреевич**, аспирант, преподаватель кафедры региональной экономики; Сибирский институт управления - филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

90. **Шамрина О. В.**, аспирант; Алтайская академия экономики и права,

г. Барнаул

91. **Шилова Елена Витальевна**, доцент кафедры «Экономика коммерческих операций», Бийский технологический институт АлтГТУ им. И.И. Ползунова

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

Материалы седьмой международной научно-практической конференции
17-18 апреля 2015 г.

Публикуется в авторской редакции

Редактор Е.Ф. Изотова

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел РИИ

Подписано к печати 02.06.15. Формат 84x108/16.
Усл. печ.л. 52,25. Тираж 120 экз. Зак. 151426. Рег. № 57.

Отпечатано в типографии ООО Фирма «Выбор».
658213, Рубцовск, пр. Ленина, 41.