



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

**Материалы Девятой международной научно-практической конференции**

*21-22 апреля 2017 г.*

Рубцовск 2017

ББК 65.01

Научно-редакционная коллегия:

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

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

*А.В. Жарикова*, ст. преподаватель «МиЭ» (технический секретарь)

**П 781** Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Девятой международной научно-практической конференции 21-22 апреля 2017 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2017. – 322 с.

ISBN 978-5-9904674-1-5

Сборник включает материалы Девятой 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 21-22 апреля 2017г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

В работе конференции принимали участие ученые и практики из разных городов России, Республики Казахстан, Украины и Южной Кореи. 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 978-5-9904674-1-5

© О.П. Осадчая, Д.В. Ремизов, А.В. Жарикова, составление, 2017

© Рубцовский индустриальный институт, 2017

## Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	8
<b>СЕКЦИЯ 1 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ</b> .....	10
<i>Абылкасимова Ж.А., Айдарханов М.Х.</i> ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	11
<i>Артеменко Т. В.</i> КОНКУРСЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТЕРОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ .....	16
<i>Габдуллина Л.Б., Кулмаганбетова А.С., Болсынбекова Г.А.</i> ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ.....	25
<i>Конурбаева Ж.Т., Ду Юн Бо, Осадчая О.П.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	31
<i>Есенбекова З.Ж., Осадчая О.П., Орынбекова Г.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	37
<i>Жарыкбасов А.Т.</i> К ВОПРОСУ О ГАРМОНИЗАЦИИ ТОРГОВОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	43
<i>Мукашева Б.А.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ КАК УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ .....	48
<i>Казанцева Ю.В., Пестунова Г.Б.</i> УСПЕШНАЯ АДАПТАЦИЯ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ КАК ФАКТОР РЕШЕНИЯ КАДРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ .....	56
<i>Кенжебаева А.А., Дёмушкина Л.О, Мурзатаева Г.К.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	59
<i>Конурбаева Ж.Т., Туменбаева А., Осадчая О.П.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НА МАКРО-, МЕТА-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	67

<i>Копеева М.А.</i> КОНКУРЕНЦИЯ НА ТРАНСГРАНИЧНЫХ РЫНКАХ СТРАН ЕАЭС И ПЕРСПЕКТИВЫ ПО СНИЖЕНИЮ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ.....	75
<i>Наземцева Ю.Ю.</i> ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ.....	81
<i>Орлов А.В.</i> МЕЖКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРАМИ.....	90
<i>Пестунова Г.Б., Ремизов Д.В.</i> ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ: ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ.....	94
<i>Полякова К. И., Токтарбасов А.Б.</i> КАЗАХСТАНСКО-РОССИЙСКОЕ ИНТЕГРАЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.....	99
<i>Попов А.В., Филатова А.В.</i> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА.....	104
<i>Попов В.И.</i> ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕСКУЛЬТУРЫ РОССИИ.....	113
<i>Соколова Г.Е.</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЭКСПОРТА ГАЗА В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ.....	119
<i>Соломенникова Е.А.</i> АНАЛИЗ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТЕХНОПАРКОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	125
<i>Сорокин А. В., Назарова Т.В.</i> БЕНЗИНОВЫЙ КРИЗИС В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?.....	132
<i>Сучков А.И., Макурина Ю.А.</i> ОСОБЕННОСТИ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ XX ВВ.....	137

<i>Третьякова В.С., Конурбаева Ж.Т., Осадчая О.П., Жарикова А.В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ.....	143
<i>Черемисина Т.П.</i> РАЗВИТИЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	147
<i>Языкова И.Н.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКОЙ ЭКОНОМИСТА С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА.....	152
<b>СЕКЦИЯ 2 РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА ...</b>	<b>160</b>
<i>Асканова О.В.</i> СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ: ПОДДЕРЖИВАТЬ ИЛИ ИМПОРТИРОВАТЬ?.....	161
<i>Ахтаева С.М., Паримбекова Л.З.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВА ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВКО РК).....	169
<i>Балдина Н.П.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ) .....	171
<i>Кажиева Ж.Х., Нуралина К.Т.</i> ИНВЕСТИРОВАНИЕ АПК: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	175
<i>Манаев В.В.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В Г. РУБЦОВСКЕ ЗА 2013-2015ГГ.....	179
<i>Карпенко А.В.</i> АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ.....	182
<i>Марусова Е.И.</i> ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА.....	188
<i>Нуралина К.Т., Кажиева Ж.Х.</i> ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РК И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....	190
<i>Орынбекова Г.А., Есенбекова З.Ж., Шваков Е.Е.</i> АГРАРНЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА КАК НОВЫЙ ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ.....	194
<i>Осадчая О.П.</i> ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНАХ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	201

<i>Попов А.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	208
<i>Прокопьев А.В.</i> РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ.....	216
<i>Ракишев А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ.....	222
<i>Ремизов Д.В., Жарикова А.В., Гаймахер Д.Д.</i> УПРАВЛЕНИЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД.....	228
<i>Рыбакова И.В.</i> СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	234
<i>Свирин Ю.Ю.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ.....	238
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ.....	242
<i>Углинская В.В., Маслихова Е.А.</i> РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ И СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА РОССИИ.....	246
<i>Чиркова О.А.</i> КАЧЕСТВО РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	252
<i>Чиркова О.А.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ – ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	256
<b>СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ...</b>	260
<i>Волкова М.В.</i> ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	261
<i>Гвоздева Е.А.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «КОНТРОЛЛИНГ».....	263

<i>Данильчик Т.Л., Коврижных И.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ, ОПЛАТА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ.....	267
<i>Зобнева Е.А., Ляпкина Н.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	273
<i>Конурбаева Ж.Т., Шек Н.М., Осадчая О.П., Ремизов Д.В.</i> ТЕСТИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	277
<i>Лукин А.Л., Лукин Л.Н.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	284
<i>Мальцева Е.В.</i> АНАЛИЗ И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	289
<i>Оськина А.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	300
<i>Прищенко Е.А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	303
<i>Смагулова А.К.</i> УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	309
<i>Хорунжин М.Г., Зорина А.С., Жарикова А.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ.....	313
<b>СПИСОК АВТОРОВ</b> .....	319

## ВВЕДЕНИЕ

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

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

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

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

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

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

На базе Рубцовского индустриального института кафедрой «Менеджмент и экономика» 21 апреля 2017 года была проведена Девятая международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом».

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

В конференции приняли участие авторы из пяти регионов России (8 городов), Республики Казахстан (3 города), Республики Южная Корея (1 город) и Республики Украина (1 город). География участников постоянно расширяется. Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Бийска, Нижневартовска, Семей, Усть-Каменогорска, Астаны, Львова и других городов.

В конференции очное участие приняли не только преподаватели, ученые из Рубцовского индустриального института, но и представители Администрации города Рубцовска и Рубцовского городского совета депутатов, инспекции Федеральной налоговой службы, городского отделения Сбербанка РФ, ГУ Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в г. Рубцовске и Рубцовском районе, промышленных и торговых предприятий города, наши колле-



ги из Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева.

Взаимодействие Администрации г. Рубцовска, городских предприятий и высших учебных заведений будут способствовать вовлечению молодежи, научно-кадрового состава института в решение практических и прикладных задач, мониторинг текущего состояния решаемых проблем, поиск путей их решения. Совместная работа, направленная на наращивание научно-технологического потенциала территории г. Рубцовска, обеспечение инновационного развития экономики, активизацию предпринимательской деятельности и формирование благоприятного делового климата, создание комфортных зон для развития бизнеса, в конечном итоге скажется на росте благосостояния и качества жизни населения.

Во время пленарного заседания актуальную информацию о социально-экономическом состоянии г. Рубцовска и его организаций представили заместитель Главы Администрации города Рубцовска Левин Игорь Викторович, начальник управления по промышленности, энергетике, транспорту, развитию предпринимательства и труду Администрации города Рубцовска Долгих Евгений Иванович, специалист отдела экономического развития и ценообразования Администрации города Рубцовска Супрунова Вера Федоровна, и.о. начальника Межрайонной ИФНС № 12 по Алтайскому краю Бахметова Светлана Федоровна, региональный директор–начальник отдела продаж малого бизнеса № 8644/05 Алтайского отделения № 8644 Ревединский Юрий Григорьевич, зам начальника отдела ПУВЗ Управления Пенсионного фонда Емельянов Алексей Геннадьевич. О текущем состоянии и перспективах развития «Рубцовского молочного завода» филиала АО «Вимм-Билль-Данн» рассказал менеджер по производству предприятия Дударев Григорий Анатольевич.

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

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

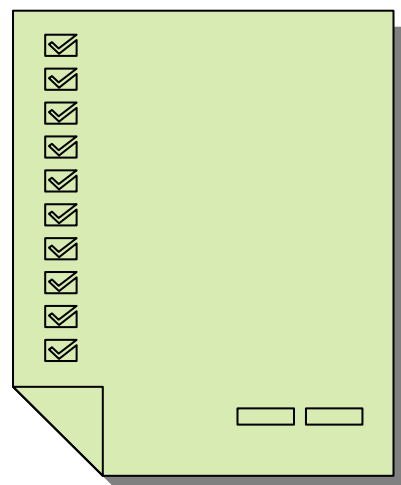
Редакционная коллегия выражает благодарность администрации Рубцовского индустриального института в лице директора, д.т.н. *Кутумова Алексея Анатольевич*, и коллегам за участие, поддержку и помощь в издании сборника.

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

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

## **СЕКЦИЯ 1**

# **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ**



## ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Ж.А. Абылкасимова, М.Х. Айдарханов*

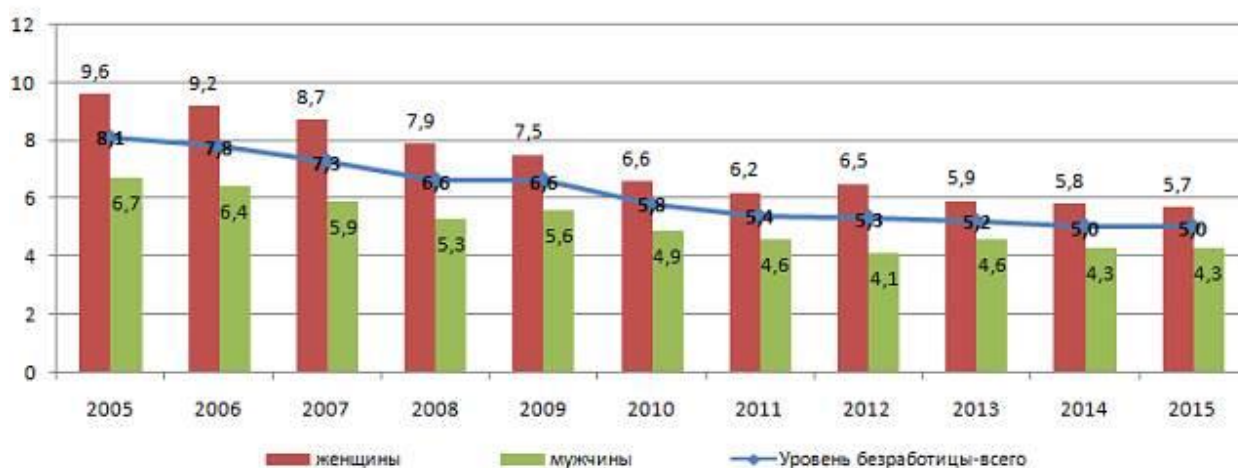
*Государственный университет имени Шакарима города Семей  
Республика Казахстан*

Наиболее проблемный аспект рынка труда - это молодежный рынок труда. Исследования показывают, что в большинстве регионов мира уровни безработицы среди молодежи почти в два и более раза выше, чем среди взрослого населения. Особенно в периоды экономического спада молодежь менее защищена, чем взрослые. В число молодых людей, потерявших надежду найти работу, намного чаще попадают имеющие среднее образование, получившие недостаточное профессиональное образование или квалификацию. Вынужденный нетрудовой образ жизни определенной части молодежи может стать весьма опасным для социальной стабильности общества, представить проблему в плане кадрового и социального обеспечения в будущем, по сравнению с молодыми безработными, получающими пособия, профессиональную переподготовку [1, с. 8-13.].

Например, при общем уровне российской безработицы 5,2% (сентябрь 2015 г.), уровень молодежной безработицы составляет 30,1% в группе 15-19 лет и 14,3% в группе 20-24 года, причем в сельской местности безработица 15-24-летних выше, чем в городской [2].

### Уровень безработицы среди населения

в процентах



На представленном рисунке, по данным Агентства РК по статистике, официальный уровень безработицы среди молодежи в почти такой же, как и среди взрослого населения. Но данная сравнительная тенденция во многих странах мира намного более контрастная. Одна из причин асимметрии национальной статистики заключается в том, что большая часть безработной молодежи официально не регистрируется и относится к числу скрытой безработицы. Более

того, официальная безработица держится на уровне естественной (допустимой) безработицы, то есть показателя наиболее полной занятости экономически активной молодежи. При этом указанные на рисунке тенденции не испытывали воздействия кризисных явлений, значительных девальвационных потрясений.

Таким образом, в качестве исходного направления обеспечения занятости среди молодежи выступает необходимость показа объективной реальной картины соотношения занятых и безработных, постановки наиболее точного диагноза этой «макроэкономической болезни» для эффективного ее «лечения». Целесообразно будет реформировать устаревшую систему мониторинга занятости и безработицы среди молодежи с передачей этих функций независимым экспертным формированиям. Вместе с тем, следует выработать новую методику статистической отчетности с использованием передовых методов статистики наиболее развитых государств.

Теперь более подробно рассмотрим официальную статистику рынка труда РК особенно применительно к молодежи по состоянию на 4 квартал 2016 года.

#### Выборочные показатели рынка труда Республики Казахстан по состоянию на 4 квартал 2016 года\*

	2016 г., %
Доля рабочей силы в численности населения	81,9
Уровень занятости к населению в возрасте 15 лет и старше	77,8
Уровень безработицы по стране	4,9
Удельный вес молодежи в возрасте 15-28 лет в общей численности рабочей силы по стране	24,4
Уровень молодежной безработицы, в возрасте 15-24 лет	4,0
Уровень молодежной безработицы, в возрасте 15-28 лет	4,2
	74,6
Удельный вес наемных работников в общей численности занятого населения	25,1
Удельный вес наемных работников среди молодежи в возрасте 16-28 лет в общей численности занятого населения. Из них:	
Работающая молодежь в организациях	89,5
Удельный вес молодежи в возрасте 15-28 лет в общей численности самостоятельно занятых работников	23,2

\*Составлено по данным Агентства по статистике РК.

Следует обратить внимание на то, что экономически активная молодежь составляет почти четверть численности всей рабочей силы страны. И уровень молодежной безработицы вполне удовлетворительный, даже ниже, чем общий уровень безработицы. Это значит, что проблема безработицы по существу отсутствует, а занятость среди экономически активной части молодежи высокая. Соответствует ли это реальному положению?

Занятая молодежь главным образом представлена наемными работниками и, прежде всего, работающими в организациях. В отраслевом разрезе молодежь больше занята в строительстве, обрабатывающей промышленности, в обслуживании транспортных средств. Процент самостоятельно занятой молодежи существенный, но это наиболее мало изученный по своей структуре аспект.

В целях расширения социальной поддержки граждан и реализации стратегий в области обеспечения занятости населения Постановлением Правительства

Республики Казахстан № 162 от 31 марта 2015 года была утверждена Дорожная карта занятости 2020, которая является логическим продолжением Программы занятости 2020 [4, с. 7-27]. Целью данной Программы является повышение уровня занятости населения, содействие повышению благосостояния, сокращение безработицы.

КГУ «Центр занятости акимата города Семей» проводилась определенная работа по оказанию активных мер содействия занятости в рамках реализации Дорожной карты занятости 2020.

Представленная таблица отражает показатели работы с молодежью г.Семей за пять лет. Следует обратить внимание на уменьшение количества молодых людей, обратившихся за трудовым посредничеством в службу занятости в 2015 наиболее кризисном году, по сравнению с 2011-2012 годами, но процент трудоустроенности рос.

Основные показатели работы с молодежью по г.Семей  
в 2011-2015 годах в рамках двух программ занятости  
(Программа развития города и Дорожная карта занятости 2020)\*\*

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Обратилось молодежи за трудовым посредничеством в службу занятости, всего человек	4132	4206	2636	3417	2984
Из них, в %:					
трудоустроенная молодежь;	65,9	70,7	106,4	85,5	88,6
направлены на молодежную практику;	11,8	20,8	29,5	18,8	12,8
направлены на оплачиваемые общественные работы;	11,6	11,2	19,3	14,0	15,5
направлены на социальные рабочие места;	4,9	8,3	12,4	3,2	4,0
направлены на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации;	26,8	16,2	13,3	8,0	10,6
прошли обучение по основам предпринимательства и получили микрокредиты	0,19	0,17	1,4	0,9	0,2
Количество безработной молодежи, состоящей на учете на конец года	254	323	317	219	188

\*\*Составлено по данным Центра занятости акимата г.Семей

Количество безработной молодежи, состоящей на учете, в разы меньше количества молодежи, обратившейся за трудовым посредничеством. Можно предположить, что безработная молодежь слабо заинтересована в регистрации на учет по причине несущественного наличия или даже полного отсутствия к этому побудительных мотивов.

Снижался по годам удельный вес молодежи, направленной на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации, хотя в связи с углублением кризисных явлений по логике должна быть картина обратная. Почти нулевые показатели по молодым гражданам, прошедшим курс по основам предпринимательства и получившим микрокредиты.

В целом результаты несущественные, учитывая, что население города составляет более 300 тысяч человек.

На наш взгляд, недостаточно разработанной является методология исследования молодежного рынка труда. Она должна решать помимо отмеченных следующие проблемы и направления обеспечения занятости среди молодежи:

1. Регулирование взаимодействия спроса и предложения на молодежном рынке труда должно быть поэтапным. Следует начинать и ограничивать профориентационную работу не среди будущих выпускников, а учеников средних, старших классов общеобразовательных школ, учащихся колледжей. Содействие трудоустройству экономически активной молодежи должно сопровождаться доступной информационно-пропагандистской и рекламной деятельностью по вопросам потребности в занятости по отраслям, регионам. Стихийный рынок труда сам по себе не решает эту проблему.

Соответствующие государственные структуры стремятся бороться с последствиями молодежной безработицы, а не с ее причинами. Выпуск молодых специалистов «поставлен на поток» по принципу количества, а не качества, без изучения и регулирования потребностей экономики в новой рабочей силе. При этом молодежный рынок труда в целом базируется на состоянии национальной экономики, уровня ее развитости, отраслевой и региональной диверсификации.

Многие соискатели рабочих мест испытывают затруднения при поиске работы из-за отсутствия необходимой информации. Необходимо системное информационное обеспечение со стороны СМИ.

2. Необходима классификация методов измерения занятой молодежи по уровню не столько количества, сколько качества трудоустройства. Это, прежде всего, соответствие работы уровню полученного образования, специальности, квалификации; непрерывность, стабильность работы; удовлетворенность условиями труда; удовлетворенность размером заработной платы.

Разработка методики расчетов уровня занятости и уровня безработицы среди молодежи с учетом демографических особенностей регионов страны. Известно, что, например, более острые проблемы с молодежной занятостью испытывают трудоизбыточные южные области Казахстана со сравнительно высокой плотностью, рождаемостью и концентрацией населения.

3. Целесообразно будет разработать казахстанскую модель самозанятости населения, в том числе среди молодежи. В странах ОЭСР действуют национальные модели обеспечения самозанятости. В странах, где высок удельный вес населения с низкими доходами (Мексика, Турция), самозанятость в процентах ко всему занятому населению достигала более 30%, а в развитых странах (США, Германия) менее или более 10%.

Самозанятость как условие не процветания, а выживания показывает эффективность, особенно в периоды рецессии, распространяется, прежде всего, в сельском хозяйстве, в сфере услуг, торговли, где сравнительно небольшие вложения приносят быструю и высокую отдачу [3]. Поэтому самозанятость не может являться панацеей от безработицы.

В первую очередь нужно определиться со статусом самостоятельно занятого гражданина. Например, положение частично занятого молодого человека, который причислен к самостоятельно занятому, может быть близким к положению безработного (случайные заработки).

4. Изучение ценностных ориентаций молодежи к труду с применением периодического широкого социологического опроса. Сюда входит выявление мотивации выбора профессии, региона по степени возможности выбора при трудоустройстве, а также исследование трудовой миграции среди молодежи. По Казахстану актуальным является выявление причин миграционного оттока молодежи, молодых специалистов из периферийных регионов в Астану, Алматы. Это чревато углублением неравномерного распределения перспективной экономически активной молодежи по регионам страны.

5. Отсутствие пособий по безработице среди молодежи. Это сложная государственная проблема, и с позиции макроэкономики пособия должны стимулировать поиск безработной молодежи лучшего трудоустройства и порождать иждивенческие психологию и поведение.

6. Необходимо реально отслеживать действенность государственных программ, работы соответствующих фондов, объединений во взаимосвязи по обеспечению занятости среди молодежи. Как было показано, официальная статистика по тенденциям изменения молодежного рынка труда не показывает положительной динамики.

7. Использование опыта передовых стран. Особенный интерес в этом отношении может представлять для нас система профессионального образования Германии (эта страна, по оценке Международного института мониторинга качества рабочей силы (Швейцария), является одним из лидеров по уровню квалификации кадров). Система дуального образования Германии проверена жизнью и является образцом для всего Европейского Союза [5]. Важнейшая особенность организации кадрового обеспечения молодежной политики Германии заключается в передаче функций ведомств общественным организациям. Один из принципов, положенных в основу деятельности учреждений по социальной работе с молодежью, заключается в том, что, по мнению законодателей, лучше решить человеческие проблемы сможет не административная структура, а организация, находящаяся как можно ближе к человеку с его проблемами. При определении предпочтений в вопросе: кому выделить средства из бюджета - общественной организации или муниципальной структуре - безусловный приоритет за общественной организацией.

Наилучший способ - это сочетание школьного образования и овладения производственной специальностью на предприятии. Сейчас Германия может предложить контракт на получение специальности всем желающим молодым людям. Наши молодые люди после школы стремятся поступить в вуз. А более половины детей в Германии проходят через профессионально-техническое образование, предпочитая научиться что-то делать руками. В настоящее время насчитывается несколько сотен профессий, изучить которые можно по дуальной системе образования.

В Казахстане набирает силу дуальная система образования, но желательно, чтобы использование зарубежного опыта приносило конкретные результаты, в частности, по ускоренной адаптации казахстанской молодежи к рынку труда.

Использованная литература и интернет-источники:

1. Лебедева Л, Емельянов С. Молодежь на рынке труда в начале 21 века: мировые тенденции и региональные особенности // Труд в Казахстане - 12(132)/2009.

2. Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2015 г. (по итогам обследования населения по проблемам занятости). - URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/213.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/213.htm)

3. Караулова Г. Международный опыт по регулированию самостоятельной занятости. Агентство Республики Казахстан по статистике.

4. Дорожная карта занятости 2020// Труд в Казахстане-8(200)/2015.

5.[http://studbooks.net/1280911/pedagogika/reshenie\\_voprosov\\_zanyatosti\\_molodezhi\\_v\\_germanii](http://studbooks.net/1280911/pedagogika/reshenie_voprosov_zanyatosti_molodezhi_v_germanii)

УДК 339.564

## КОНКУРСЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТЕРОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*Т.В. Артеменко*

*ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права»*

В современных условиях задачу поддержки и повышения конкурентоспособности российских экспортеров решают многие проекты Минэкономразвития России и других ведомств, в том числе и организуемые ими конкурсы. Подобные конкурсы организуются также в некоторых странах мира, в том числе ближнего зарубежья. Организация конкурсов среди экспортеров, в отличие от других инструментов стимулирования экспорта, не нашла еще достаточно глубокого освещения в научных публикациях, что и определяет актуальность темы исследования.

В качестве информационной базы исследования использовались, прежде всего, Положения о конкурсах, материалы различных ресурсов интернет – официальных сайтов Российского экспортного центра, субъектов Российской Федерации, ФТС России, Торгово-промышленных палат и информационных сайтов России, Беларуси, Латвии, Литвы, Молдовы, Украины, Эстонии и др.

Предмет исследования – взаимодействие различных организаций с экспортно-ориентированными предприятиями с целью их стимулирования в форме проведения конкурсов для выявления лучших практик в различных номинациях. В публикации приведены отдельные результаты второго этапа исследования, на первом этапе которого изучалась региональная практика стимулирования лучших экспортеров из числа МСП в России. Целью данного этапа являлось формирование системного представления о конкурсах как инструменте стимулирования отдельных экспортеров и экспорта в целом, в ходе которого



решались задачи: сбор информации о проведении в России и за рубежом конкурсов, предусматривающих номинации для экспортеров; обработка информации с целью группировки конкурсов по различным признакам классификации – организатору, тематике, масштабу (уровню), участникам и др.; формирование основных положений исследования и выводов. При проведении исследования использованы такие методы научного исследования, как анализ и синтез, абстрагирование, аналогия, индукция, сравнение. К основным результатам данного этапа исследования можно отнести подборку Положений о конкурсах и систематизированный информационный массив о конкурсах, стимулирующих экспортеров в России и за рубежом, классификацию конкурсов, обзор зарубежной практики.

Полученные результаты исследования, приведенные в публикации, не дают полного представления об использовании конкурсов как инструмента стимулирования экспорта в России и за рубежом, они являются промежуточными по ряду причин. Прежде всего, это обусловлено тем, что изученные доступные официальные, информационные, научные материалы не содержат какой-либо аналитической или ретроспективной (обзорной) информации о проведении конкурсов на федеральном и региональном уровне. Следовательно, массив данных о конкурсах формировался впервые и требует дополнения, а также уточнения. При этом, безусловно, определенные затруднения в исследовании зарубежной практики были связаны с языковым барьером и возможностью использования преимущественно русскоязычных сайтов, которые во многих случаях не содержат официальной информации. В ряде случаев не получена информация о продолжении практики проведения конкурсов в последние годы (2015-2016 гг.), в связи с чем в последней графе таблиц указан год проведения конкурса, информация о котором получена в ходе исследования.

#### *Российская Федерация.*

Как показало исследование, в России проводятся различные конкурсы, стимулирующие экспортеров.

Все их многообразие условно можно, прежде всего, объединить в две группы: специализированные конкурсы, цель которых состоит в стимулировании именно экспортеров, и общие конкурсы, предусматривающие номинации для стимулирования экспортеров. Из числа приведенных в таблице 1 примеров российских конкурсов к первой группе относятся Премии «Экспортер года» [13] и «Золотая идея» [11], конкурсы Лучший экспортер продовольствия» [5] и «Лучший экспортер Свердловской области» [6], ко второй – Национальная премия в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» [7], Конкурс лидеров внешнеэкономической деятельности «Таможенный олимп» [15], конкурсы «Лучшие организации Владимирской области» [4] и «Лучший предприниматель Брянской области» [10].

Таблица 1

## Конкурсы, стимулирующие экспортеров в Российской Федерации

Название конкурса	Организатор	Номинации для экспортеров	Год
Премия «Экспортер года»	Российский экспортный центр совместно с Минпромторгом РФ	Экспортер года (I, II и III места) Глобальный экспортер Динамично развивающийся экспортер Динамично развивающийся экспортер среди МСП Лидер по экспорту среди субъектов РФ (I, II и III места) Лидер по финансированию экспорта Экспортер года среди клиентов АО «РЭЦ»	2016
Национальная премия в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий»	ТПП РФ при поддержке Госдумы и Совета Федерации Федерального собрания РФ и Минэкономразвития РФ	Лучшее предприятие-экспортер – 4 номинации: в сфере промышленного производства; производства потребительской продукции; услуг; международного инновационного сотрудничества Лучшее малое предприятие – 6 номинаций и Специальные номинации	2016
Конкурс лидеров внешнеэкономической деятельности «Таможенный олимп»	ФТС России	8 номинаций, в том числе Лучший экспортер	2016
Лучший экспортер продовольствия	Национальный союз экспортеров продовольствия при поддержке Минсельхоза РФ, ТПП РФ и Ассоциации отраслевых союзов АПК (АССАГРОС)	18 номинаций, в том числе: 17 товарных номинаций, За содействие экспорту	2012-2013
Национальная премия «Золотая идея»	Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству России	6 номинаций	2016
Лучшие организации Владимирской области	Администрация Владимирской области ТПП Владимирской области	6 основных номинаций в трех группах (в зависимости от численности занятых) и 7 специальных номинаций, в том числе: Лучший экспортер	2015
Лучший экспортер Свердловской области	Международный центр Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства при поддержке Министерства инвестиций и развития Свердловской области	5 номинаций, в том числе: Экспортер года. Микробизнес Экспортер года. Малый бизнес Экспортер года. Средний бизнес Экспортер года. Хайтек Экспортер года. Прорыв	2016
Лучший предприниматель Брянской области	Департамент экономического развития Брянской области при участии Брянской ТПП, РОП «Брянская областная ассоциация промышленных и коммерческих предприятий»	10 номинаций, в том числе: Производство и реализация продукции (товаров, услуг) на экспорт	2015

Кроме того, все конкурсы можно разделить по уровню на три группы:

1) Конкурсы федерального уровня – Премия «Экспортер года», конкурс «Лучший экспортер продовольствия», Национальная премия «Золотая идея»;

2) Конкурсы, включающие два этапа (уровня) – региональный (или региональный и отраслевой) и федеральный – Конкурс лидеров внешнеэкономической деятельности «Таможенный олимп» (региональный и федеральный), Национальная премия в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» (региональный и отраслевой, федеральный).

3) Региональные конкурсы – конкурсы «Лучшие организации Владимирской области», «Лучший экспортер Свердловской области», «Лучший предприниматель Брянской области».

Также конкурсы различаются по составу участников. Во-первых, в отдельную группу условно можно выделить так называемые отраслевые конкурсы, к которым относятся:

1) Конкурс «Лучший экспортер продовольствия». Организуетеся Национальным союзом экспортеров продовольствия с целью продвижения отечественного продовольствия на рынки зарубежных стран, усиления роли России в мировом производстве и международной торговле продовольствием.

Участники конкурса – организации, экспортеры российского продовольствия или предоставляющие услуги экспортерам. Его задача – определить лидеров экспорта продовольствия, наиболее перспективные товары и товарные группы, направления поставок, а также разработать рекомендации по продвижению продукции отечественного АПК на внешние рынки.

2) Конкурс лидеров внешнеэкономической деятельности «Таможенный олимп». Организуетеся Федеральной таможенной службой России в целях признания профессиональных заслуг в сфере внешней торговли и таможенного дела участников внешнеэкономической деятельности, а также иных организаций, осуществляющих деятельность в области таможенного дела.

3) Национальная премия «Золотая идея». Организуетеся Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству России в целях стимулирования экспорта российской продукции военного назначения, разработки и производства новейших конкурентоспособных отечественных образцов вооружения и военной техники, в том числе с российской компонентной базой мирового уровня, модернизации ранее поставленной продукции военного назначения, а также повышения эффективности военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами.

Во-вторых, отдельные конкурсы различаются также по составу организаций – участников. Так, например, участниками региональных конкурсов «Лучшие организации Владимирской области», «Лучший экспортер Свердловской области», «Лучший предприниматель Брянской области» являются хозяйствующие субъекты – предприниматели, в том числе экспортеры. В то время как в ряде конкурсов предусмотрены номинации, например, для кредитных организаций и субъектов Российской Федерации (Премия «Экспортер года»), СМИ (Национальная премия «Золотая идея»).

В-третьих, отдельные конкурсы различаются также по составу участников с точки зрения масштаба бизнеса. В частности, участниками конкурсов «Лучший экспортер Свердловской области», «Лучший предприниматель Брянской области» являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, а Премии «Экспортер года» – организации любого масштаба, для которых выделены соответствующие номинации.

Из таблицы 1 также очевидно, что конкурсы отличаются как по количеству (в интервале от 6 до 18), так и по названию номинаций.

В обзоре зарубежной практики стимулирования экспортеров в целях лучшего структурного представления информации страны объединены в 2 блока:

- Латвия, Литва, Эстония;
- Беларусь, Молдова, Украина.

*Латвия, Литва, Эстония.*

В прибалтийских республиках также проводятся конкурсы, стимулирующие экспортеров (таблица 2).

Таблица 2

Конкурсы, стимулирующие экспортеров в Латвии, Литве, Эстонии

Страна	Название конкурса	Организатор	Номинации	Год
Латвия	Приз за экспорт и инновацию	Министерство экономики Латвии совместно с Латвийским агентством инвестиций и развития	5 номинаций, в том числе: Титул «Чемпион экспорта» Самый экспортоспособный коммерсант	2016
	Призы за успехи в экспорте	ТПП Латвии	приз Кр.Валдемара «Latvji, brauciet jūriņā!», приз «Sprīdītis»	2014-2015
Литва	Номинация «Литовский экспортер года»	Конфедерация промышленников Литвы	Литовский экспортер года	2016
Эстония	Предпринимательский конкурс, в том числе: 1. Таблица первенства эстонских предприятий по конкурентоспособности	Эстонская ТПП, Центральный союз предпринимателей	Предприятие года	2017
	2. Премия в области предпринимательства	Целевое учреждение Фонд развития предпринимательства	Победители конкурса (микро-, малое, среднее, крупное предприятие) и Рейтинг конкурентоспособных предприятий по 11 сферам деятельности 4 номинации, в том числе: Экспортер года	

В Латвии [9] с 2005 г. Министерством экономики Латвии совместно с Латвийским агентством инвестиций и развития (LIAA) проводится ежегодный конкурс «Приз за экспорт и инновацию», целью которого является выражение признательности и награждение самых успешных латвийских предпринимателей, которые занимают устойчивые позиции на местном рынке, способствуют

росту экспорта и повышению качества изготовленной в Латвии продукции, а также стимулируют внедрение в производство инноваций и появление продукции с высокой добавленной стоимостью. Конкурс проводится в два этапа: на первом этапе жюри оценивает информацию, представленную предпринимателями в анкетах, на втором этапе – посещает прошедшие отбор предприятия. Например, в 2013 г. на конкурс всего было подано 119 заявок от предприятий, во второй тур прошло 31 предприятие. Претендентов на титул «Чемпион экспорта» жюри выбирает среди крупнейших экспортеров Латвии на основе данных об экспорте и вкладе в обеспечение долгосрочного роста. Приз «Самый экспортоспособный коммерсант» присуждается в двух категориях – крупные и средние предприятия, малые предприятия.

Торгово-промышленной палатой Латвии также присуждается два приза предприятиям, достигшим исключительных успехов в экспорте [14]:

– приз Кришьяна Валдемара «Latvji, brauciet jūrīņā!» («Латыши, идите в море!»), вручается латвийскому предприятию с наибольшим экспортным потенциалом, отвечающему следующим критериям: не менее 51% основного капитала принадлежат резиденту Латвии, который свои услуги и (или) товары экспортирует, по крайней мере, в пять государств мира, у коммерсанта не менее 5 экспортных продуктов, в том числе инновационных, и общий объем экспортируемых товаров и (или) услуг составляет не менее 700 тыс. евро.

– приз «Sprīdītis» («Спридитис») вручается молодому инновационному предприятию Латвии с превосходным экспортным потенциалом, отвечающему следующей совокупности критериев: малое предприятие, которое на латвийском рынке работает приблизительно 5 лет и которое за время своей деятельности смогло достичь 50% прироста экспорта или экспортного оборота в размере 150 тыс. евро.

Конфедерация промышленников *Литвы* в 2001 г. учредила номинацию «Литовский экспортер года» [8], цель которой – выделить прогрессивные предприятия Литвы, производящие продукцию литовского происхождения и экспортирующие ее или предоставляющие услуги по экспорту, в значительной степени влияющие на развитие литовского хозяйства, а также стимулировать всех производителей и поставщиков услуг к внедрению прогрессивных технологий, систем управления качеством и таким образом стимулировать увеличение экспорта. Ежегодно звание присваивается достаточно широкому кругу предприятий, например, в 2008 г. таких предприятий было 22.

Оценка предприятий – претендентов проводится по основным критериям (количество сотрудников, объема экспорта и доли в общем объеме продукции, услуг, темпы роста экспорта в динамике) и дополнительным критериям (производительность труда, инвестиции, внедрение и применение международного менеджмента и стандартов качества).

В *Эстонии* с 2000 г. Эстонской ТПП, Центральным союзом предпринимателей, Фондом развития предпринимательства (EAS) проводится крупнейший предпринимательский конкурс [16], цель которого состоит в выражении признания со стороны государства самым успешным предприятиям Эстонии, а

также в развитии предпринимательства за счет повышения общей осведомленности в сфере предпринимательства и повышения его ценности. Он состоит из двух конкурсов, по результатам которых присуждается титул «Предприятие года»:

1) Таблица первенства по конкурентоспособности.

Целью ее составления является желание предложить предпринимателям возможность сравнения своих достижений с результатами конкурентов и оценить успешность, результативность и устойчивость своего предприятия. Методика конкурса разработана учеными-экономистами Эстонского института конъюнктуры (используется с 2003 г.). В рамках этого конкурса составляется общий рейтинг конкурентоспособности предприятий на основании следующих показателей деятельности предприятий за 2 года: доход от продаж, чистая прибыль, расходы на рабочую силу, инвестиции в основное имущество, внешне-торговый оборот, собственный капитал, численность работников. С 2013 г. общая таблица первенства впервые была поделена на три части в соответствии с размерами предприятий, что позволяет определять самое конкурентоспособное предприятие в каждой группе. Также определяются самые конкурентоспособные предприятия по сферам деятельности, важным для государства (их количество в разные годы неодинаково, в 2016 г. было 11 сфер, в 2013 г. – 13).

2) Премия в области предпринимательства.

В его рамках определяются предприятия, принесшие государству наибольшую пользу, в нескольких номинациях. В 2016 г. их было 4, в том числе: новатор года, экспортер года, региональное предприятие года, проект года по внедрению дизайна.

*Беларусь, Молдова, Украина.*

В Беларуси, Молдове и Украине проводятся как специализированные конкурсы для экспортеров, так и конкурсы иной тематики, предусматривающие номинации для экспортеров. В таблице 3 дана информация о некоторых из них.

Таблица 3

Конкурсы, стимулирующие экспортеров в Беларуси, Молдове, Украине

Страна	Название конкурса	Организатор	Номинации, категории	Год
Беларусь	Лучший экспортер года	Белорусская ТПП совместно с министерствами и ведомствами, общественными организациями Белоруссии	22 номинации	2017
Молдова	Лучший предприниматель года сектора малых и средних предприятий	Министерство экономики и торговли Республики Молдова	10 номинаций, в том числе: Лучший предприниматель – экспортер	2016
Украина	Лучший экспортер года	Департамент промышленности и развития предпринимательства КГГА и Киевская ТПП	Лучший экспортер года в 11 номинациях среди малых, средних, крупных предприятий	2017

В *Беларуси* конкурс «Лучший экспортер года» [1] осуществляется с начала 1990-х годов. В 2007 г. конкурс получил статус республиканского. Цель конкурса – стимулировать развитие экспортоориентированного производства, действовать повышению престижа товаропроизводителей на мировом рынке, увеличению объемов, повышению качества и конкурентоспособности экспортируемой продукции, работ, услуг, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности.

В конкурсе принимают участие субъекты хозяйствования – резиденты Республики Беларусь любой формы собственности, осуществляющие экспорт на протяжении не менее двух лет, а в двух номинациях для малого бизнеса – организации со средней численностью работников до 250 чел. включительно.

Конкурс проводится в два этапа:

- отборочный – отбор субъектов хозяйствования, имеющих наилучшие показатели финансово-хозяйственной деятельности, на уровне заинтересованных министерств, государственных комитетов, концернов, облисполкомов и Минского горисполкома, государственного учреждения «Администрация Парка высоких технологий», ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», Бизнес союза предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского;
- финальный – определение победителей конкурса.

Оценка участников конкурса производится по следующим основным критериям:

- общий объем экспорта, тыс. долл. США;
- темп роста экспорта в стоимостном выражении к предыдущему году;
- сальдо внешнеторговой деятельности, тыс. долл. США;
- объем экспорта на одного работающего, долл. США.

Номинации конкурса менялись. В 2000 г. лучшие экспортеры определялись в трех номинациях. В 2005 г. в целях поддержки субъектов МСП была добавлена номинация «Малый бизнес». В настоящее время предусмотрено 22 номинации, в том числе 2 – для МСП, 2 – для нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической промышленности и 18 номинаций – по товарно-отраслевому принципу. Предприятие может участвовать только в одной номинации финального этапа конкурса.

В *Молдове* конкурс «Лучший предприниматель года сектора малых и средних предприятий» [12] проводится с 2005 г. в целях повышения качества, производительности и конкурентоспособности отечественной продукции, работ, услуг, а также стимулирования экспортеров, новаторов и молодежи. Конкурс проводится на двух уровнях, вначале на местном, затем – на республиканском. Конкурс проводится по номинациям, в 2016 г. список их был обновлен и составил 10, в их числе «Лучший предприниматель – экспортер». По каждой номинации присуждается два места – первое и второе. Для присвоения звания «Лучший предприниматель – экспортер» состав оцениваемых финансово-экономических показателей дополняется объемом экспорта в стоимостном выражении и долей отечественной продукции в объеме экспорта.

В *Украине* в 2015 г. Киевская торгово-промышленная палата совместно с Киевской городской государственной администрацией учредила конкурс «Лучший экспортер года». В 2016 г. конкурс проводился уже в рамках II Национального форума по поддержке экспорта и проходил в ТПП Украины. Его цель – стимулирование развития экспортноориентированного производства в Киеве, содействие повышению престижа киевских производителей на мировом рынке, увеличению объемов экспорта, повышению качества и конкурентоспособности экспортной продукции, работ и услуг. То есть участниками конкурса могут быть только предприятия, зарегистрированные в Киеве. 13 марта 2017 г. в Киевской ТПП состоялось заседание Комиссии по проведению конкурса в 2017 г., на котором были приняты следующие решения: конкурс будет проходить по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятий за 2016 г. по 33 номинациям, конкурсная комиссия может при подведении итогов учитывать информацию из других официальных источников, а также данные предприятий, осуществляющих экспорт своей продукции через спецэкспортеров в соответствии с законодательством [2]. Однако в информационном письме Киевской ТПП о конкурсе от 14 марта 2017 г. количество номинаций сокращено до 11 [3], они имеют товарно-отраслевой характер (например, Производство основных фармацевтических товаров и фармацевтических препаратов). В каждой номинации определяется победитель среди малых, средних, крупных предприятий. Таким образом, стимулированием охватывается достаточно большое число киевских экспортеров. В первый год победителями конкурса стали 15 предприятий, в 2016 г. – 17.

Таким образом, конкурсы как инструмент стимулирования экспортеров широко используется в России и за рубежом. В ходе исследования выявлены общие подходы и отличия практик в разных странах, что определяет целесообразность его продолжения.

#### Список литературы

1. Белорусская ТПП [ЭР]. – Режим доступа: <https://www.cci.by/ru/>. – Дата доступа: 12.02.2017.
2. Изменения в положении о конкурсе «Лучший экспортер года» поощрят предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kiev-chamber.org.ua/ru/17/1125.html>. – Дата обращения: 15.02.2017.
3. Киевская ТПП [ЭР]. – Режим доступа: <http://kiev-chamber.org.ua/ru/>. – Дата доступа: 12.02.2017.
4. ТПП Владимирской области [ЭР] – Режим доступа: <http://vladimir.tpprf.ru/ru/>. – Дата доступа: 12.02.2017.
5. Конкурс «Лучший экспортер продовольствия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tmb72.ru/content/news/view-59>. – Дата доступа: 12.02.2017.
6. Конкурс «Лучший экспортер Свердловской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sofp.ru/vidy\\_podderjki/item/novaya-rozitsiya\\_ce878a5074f1d56/47](http://sofp.ru/vidy_podderjki/item/novaya-rozitsiya_ce878a5074f1d56/47). – Дата доступа: 12.02.2017.



7. Конкурс Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» [Электронный ресурс] // ТПП РФ. – Режим доступа: [https://tpprf.ru/ru/key\\_activities/120652/](https://tpprf.ru/ru/key_activities/120652/). – Дата доступа: 12.02.2017.

8. Конфедерация промышленников Литвы [ЭР]. – Режим доступа: <http://www.lpk.lt/apdovanojimai/lietuvos-metu-eksportuotojas/>. – Дата доступа: 12.02.2017.

9. Латвийское агентство инвестиций и развития (LIAA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liaa.gov.lv/ru/torgovlya-s-latviei/priz-za-eksport-i-innovatsiyu>– Дата доступа: 12.02.2017.

10. Лучший предприниматель Брянской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://admin.bryansk.ru/luchshiy-predprinimatel-bryanskoy-oblasti>– Дата доступа: 12.02.2017.

11. О шестом ежегодном конкурсе на соискание национальной премии «Золотая идея» за заслуги и достижения в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами [Электронный ресурс]: пресс-релиз. – Режим доступа: <http://www.fsvts.gov.ru/materials/A89B7C6390EA59FBC32574690067372D.html>. – Дата доступа: 12.02.2017.

12. Положение о проведении конкурса «Лучший предприниматель сектора малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lex.justice.md/ru/367797/> – Дата обращения: 15.02.2017.

13. Премии «Экспортер года – 2015» [Электронный ресурс] // РЭЦ. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/news/sdelano-v-rossii-poluchit-premiyu-ot-rets-mogut-vse-zhelayushchie/>. – Дата доступа: 12.02.2017.

14. ТПП Латвии [ЭР]. – Режим доступа: <https://www.chamber.lv/>. – Дата доступа: 12.02.2017.

15. ФТС России [ЭР]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>. – Дата доступа: 12.02.2017.

16. Эстонская ТПП [ЭР]. – Режим доступа: <http://www.koda.ee/?id=23891>. – Дата доступа: 12.02.2017.

УДК 331.56(574)

## ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ

*Л.Б. Габдуллина*

*Государственный университет имени Шакарима г. Семей*

*А.С. Кулмаганбетова*

*докторант ЕНУ имени Гумилева, Астана*

*Г.А. Болсынбекова*

*Государственный университет имени Шакарима г. Семей*

Безработица никогда не распределяется равномерно среди населения любой страны. Поэтому один из важных аспектов в диагностике и в «лечении» безработицы в определении тех слоев населения, где она наиболее распространена. По статистическим данным, в общем числе безработных всех возрастов

женщин около 65%, или почти в два раза больше, чем мужчин. Это объясняется тем, что на данный момент одним из основных требований к кандидатурам на вакансии является наличие специально-технического образования.

По данным городского центра занятости, предлагаемые работодателями вакансии в технической сфере составляют около 40%. Но больше безработица охватывает молодежь до 25 лет, доля которой достигает 41,2% от всего населения, обратившегося в центры занятости. Это объясняется их желанием сразу найти работу «по душе», и они считаются безработными во время поиска работы. Еще одно объяснение заключается в том, что при нашем уровне безработицы вакансии заполняют, в основном, специалисты, имеющие определенный стаж работы. А молодежь, не имеющая опыта работы, даже не может получить его.

В Казахстане основные виды безработицы представлены безработицей, связанной со спадом производства, скрытой, фрикционной, сезонной. При формировании рыночных отношений скрытая начала трансформироваться в открытую с сохранением и скрытой безработицы. Публикацию официальных данных по безработице в Казахстане осуществляет Агентство РК по статистике совместно с Министерством труда и социальной защиты. Эти данные получают при текущем обследовании населения — выборочном обследовании семей, проводимом для агентства по статистике Бюро переписей. Выборкой охватывается примерно 50 тыс. семей, которых опрашивают ежемесячно и подбирают так, чтобы представить все население страны. Вопреки существующему мнению, данные по безработице не формируются по обращениям за пособием по безработице. По данным Комитета по статистике, динамика числа безработных в процентах выглядит так: 2005 год – 8,1 %; 2010 – 5,8 %; 2016г. – 5% (табл. 1 и график на рис. 1). Налицо снижающаяся тенденция уровня безработицы [5].

Таблица 1 - Показатели уровня безработицы в Казахстане [6]

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Уровень безработицы, %	8,1	7,8	7,3	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3	5,2	5,0	5,1	5
Уровень молодежной безработицы (15-28 лет), %	11,9	11,5	9,7	8,4	8,5	6,6	6,1	5,4	5,5	4,2	4,1	3,9
Уровень долгосрочной безработицы, %	4,3	4,0	3,3	2,8	2,5	2,2	2,1	2,5	2,5	2,4	4,3	4,2
Источник: основные социально-экономические показатели РК <a href="http://stat.gov.kz">http://stat.gov.kz</a>												



Рисунок 1 – Динамика уровня безработицы в Казахстане в 2005-2016гг. [5]

Уровень безработицы снизился в течение рассматриваемых лет с 8,1% в 2005г. до 5% в 2016г.; уровень молодежной безработицы снизился с 11,9% в 2005г. до 3,9% в 2016г.; уровень долгосрочной безработицы снизился с 4,3% в 2005г. до 4,2% в 2016г. Численность безработных казахстанцев в январе 2016г. составила 457,6 тыс. человек. Официально на конец января 2016г. зарегистрировано в органах занятости 66,3 тыс. человек. Доля зарегистрированных безработных составляла 0,7% от экономически активного населения [6].

Средний показатель безработицы в Казахстане равен 5-7%. Это приемлемый и нормальный уровень в мировой экономике. Правительством Казахстана, исходя из ежегодных Посланий Президента, разрабатываются специальные программы по увеличению рабочих мест. В планах [http://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/mintruda-namereno-do-2020-goda-uderjivat-bezrobotitsu-na-urovne-5-protsentov-232468/](http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/mintruda-namereno-do-2020-goda-uderjivat-bezrobotitsu-na-urovne-5-protsentov-232468/) удержание уровня безработицы в Казахстане в районе 5% до 2020г. Для этого необходимо ежегодное обеспечение занятости 508 тысячам казахстанцев.

Для сравнения: в странах ЕАЭС России и Беларуси уровень безработицы в 2016г. составлял 5,8%.

Однако уровень безработицы, рассчитанный на базе данных служб занятости, приблизительно отражает действительное положение на рынке труда. Реальный уровень безработицы выше, чем отраженный в регистрах. Следует признать, это рассчитанная величина не охватывает всех безработных. Рынок труда характеризуется таким явлением, как скрытая безработица. Главная опасность скрытых видов безработицы, помимо возможности перехода в открытую безработицу, заключается в возможности ухудшения трудовой морали, деqualификации рабочей силы, потере профессиональных навыков. Проблема безработицы касается всей части экономически активного населения Казахстана, но особенно серьезна для молодых людей. Молодежь в новых рыночных условиях оказалась одной из самых уязвимых и низко конкурентных категорий трудовых ресурсов [9].

Официальные данные по уровню безработицы и занятости в Казахстане явно не точные или сильно преуменьшенные. По примерным подсчетам, на начало 2014г. численность населения в возрастной категории "мужчины – (16-62 лет) и женщины (16-57 лет)" составила 10700389 человек. Число вкладчиков ЕНПФ, по официальным данным Нацбанка РК на 1 января 2014г., составляет 9449901 человек. Разница равна 1250448 человек, не являющихся вкладчиками пенсионной системы. С учетом студентов, не производящих отчислений, приблизительное значение более реального уровня безработицы – 11,2% [10].

По предварительным итогам 2016г., наибольшее количество безработных находится в Южно-Казахстанской области (5,2%), город Алматы (5,3%), Карагандинской и Мангыстау (по 5%). По данным аналитиков, среднестатистическим портретом безработного является жительница Южно-Казахстанской области в возрасте 25-34 лет, без высшего образования, имеющая опыт работы в розничной торговле.

По данным аналитиков Центра государственно-частного партнерства (ГЧП), сейчас уже известны будущие наиболее востребованные специальности в Казахстане в ближайшие 5-10 лет. Они представлены инженерами, IT-разработчиками, нанотехнологами и биотехнологами, экологами, медиками в области репродуктологии и геронтологии, специалистами в сфере обслуживания. "Пятерка" по занятости населения состоит из сельскохозяйственной отрасли, торговых сетей, промышленности, сферы образования и строительства. А наименьшее количество рабочих мест предоставляют отрасли электро- и водоснабжения, а также системы информации и связи. По мнению аналитиков, для снижения уровня безработицы необходимо развитие механизмов государственно-частного партнерства при внедрении инновационных технологий в образовании, сближении образования, науки и реального сектора [10].

Можно отметить следующие причины безработицы в Казахстане:

— чрезмерную опеку родителями своих детей. Родители не позволяют совершеннолетним детям самостоятельности, не дают работать на полставки (подрабатывать) во время учебы в вузе и т.д.;

— работодатели из-за быстро меняющегося мира, высокого темпа жизни, технологий, конкуренции вынуждены изначально устремляться на оптимизацию персонала, высокую производительность и эффективность, не думая о морально-нравственных обязательствах. Поэтому они не берут на работу людей старше 40 лет, женщин (могущих уйти в декрет), а набирают неопытную (в большинстве своем малограмотную) молодежь, увольняют их без проблем по выдуманым причинам, увольняют людей, часто выходящих на больничный;

— последней основной причиной является потребность в определенных специалистах на рынке труда. У абитуриентов резко сменились ценности с морально-нравственных на материальные. У всех желание ничего не делать и получать за это большие деньги, стать большими начальниками. Поэтому и выбирают, по их мнению, престижные специальности, вроде таможенного дела, банковского дела, финансов и кредита, экономики и менеджмента, переводческого

дела, юридического права, в то время как рынок труда давно перенасыщен работниками этих специализаций [5].

Известно, что экономика Казахстана требует профессиональных кадров в области промышленности, сельского хозяйства и других важных и перспективных направлениях. Этот вопрос подлежит решению на уровне Правительства, обсуждению в обществе. Министерство образования и науки выделяет большое число образовательных грантов на технические специальности с невысоким пороговым уровнем поступления. Ежегодно готовится и выпускается огромное количество кадров технической специализации, часть которых не работает по своей специальности, часть без каких-то навыков и теоретических знаний, что является свидетельством невысокого уровня качества знаний в некоторых вузах Казахстана.

На данный момент в Казахстане большой профицит специалистов-экономистов и юристов, большая часть которых не могут найти работу. Исходя из этого, можно констатировать, что Казахстан, находясь в числе мировых лидеров по числу студентов, столкнулся с новой проблемой, трактуемой как «дипломированная безработица». «Дипломированная безработица» – безработица среди молодежи, имеющей профессиональный диплом, но не востребованной по специальности и не желающей работать по другим специальностям в долгосрочном периоде. Именно на уменьшение такого типа безработицы направлены новые программы по модернизации системы образования, разработанные Министерством образования и науки РК [11].

Отечественная реальность показывает, что основной причиной молодежной безработицы является нехватка профессионального опыта, которая является определяющим критерием при отборе кадров. Круговая диаграмма «Барьеры» представляет мнения людей о барьерах между гражданином и работой (рис. 2).

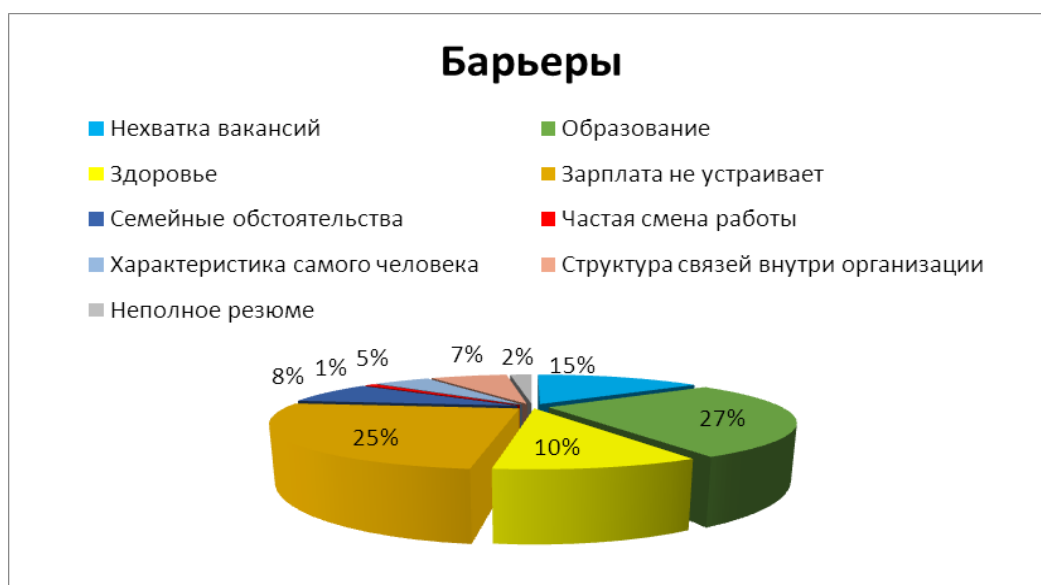


Рисунок 2 – Барьеры между гражданином и работой [9]

Так, 27% людей думают, что самый большой барьер между человеком и работой, – это образование. На втором месте расположился барьер под названием "зарплата не устраивает".

Социально-экономическая ситуация в РК, сложившаяся за последние годы, остается достаточно стабильной: растет количество предприятий в сфере малого бизнеса; увеличивается количество рабочих мест и вакансий; увеличивается спрос и предложение на квалифицированный труд. Анализ движения населения по категориям занятости позволил выявить основные изменения, происходящие на рынке труда:

1) рынок труда становится более динамичным, увеличилась доля занятых, сохранивших свое прежнее рабочее место, доля официально зарегистрированных безработных снизилась.

2) повышается мобильность внутри категории занятых.

3) практически все изменения вероятностей перехода населения из одной категории в другую способствуют повышению доли безработных.

4) единственный фактор, сдерживающий рост безработицы, – переход безработных в состав экономически неактивного населения, включая отчаявшихся найти работу и прекративших ее поиск, студентов, а также женщин, занятых ведением домашнего хозяйства [31].

#### Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан от 23.01.2001 N 149-III "О занятости населения", ред. 01.04.2016 г.
2. Указ Президента РК «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года».
3. Программа «Занятость2020» №316 от 31 марта 2011 года.
4. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича. – 6-е изд., стереотип. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 448 с.
5. Безработица в Республике Казахстан. 2015 [ЭР] <http://www.kazportal.kz>
6. Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан [ЭР] <http://stat.gov.kz/>
7. В Казахстане насчитали почти полмиллиона безработных [ЭР] 12.02.2016. <http://www.postsovet.ru/blog/ukraina/688917.html>
8. Основные показатели социально-экономического развития отдельных стран Содружества. Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК. 2015 [ЭР] <http://www.stat.gov.kz/>
9. Анализ состояния занятости и безработицы в Казахстане. Кожухметова А.М. [ЭР] [http://kazatu.kz/science/sf9\\_ekonom\\_105.pdf](http://kazatu.kz/science/sf9_ekonom_105.pdf)
10. Данные по уровню безработицы в Казахстане сильно преуменьшены – эксперты. А. Аширова. 16.02.2015 [ЭР] [http://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news](http://tengrinews.kz/kazakhstan_news)
11. Безработица Казахстана и определение ее причин. Хитахунов А. [ЭР] // Вестник КазНУ, 2012. – Алматы. <http://articlekz.com/article/8564>

УДК338.242

## ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Ж.Т. Конурбаева, ДуЮнБо*

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет*

*им. Д. Серикбаева*

*О.П. Осадчая*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Для поступательного развития национальной экономики Республики Казахстан нефтегазовая отрасль имеет важнейшее значение. Нефть занимает центральную позицию в обеспечении энергетических потребностей всего мира, что предопределяет роль нефтедобывающих стран в качестве гарантов рыночной стабильности. К их числу можно отнести и Казахстан, доля инвестиций в нефтегазовый сектор которого составляет около 85% в структуре прямых инвестиций республики, что в значительной мере способствует получению 40% поступлений в государственный бюджет. Сегодня мир переживает условия достаточно острого кризиса на нефтяных рынках. За последние 50 лет мы наблюдали несколько связанных с нефтяным рынком кризисов, которые носили как экономический, так и политический характер. Однако во второй половине 2014 года произошло падение цен на нефть, которое по скорости формирования кризиса превосходит все, что мы видели когда-либо раньше. В этой связи в данной статье авторами исследованы современные тенденции развития нефтегазового рынка Республики Казахстан в условиях глобального кризиса, определены основные проблемы отрасли и предложены возможные пути их разрешения.

Нефтегазовая отрасль Республики Казахстан имеет более чем 100-летнюю историю. Республика обладает значительными разведанными запасами нефти и газа промышленных категорий, а также перспективными и прогнозными ресурсами, являющимися надежной основой для дальнейшего развития нефтегазового комплекса. Доказанные геологические запасы страны на начало текущего столетия составляют 21 млрд. баррелей (2,9 млрд. тонн) нефти и газового конденсата (порядка 2% от мировых запасов) и 1,8 трлн. куб. м газа. Более 230 месторождений нефти и газа открыто на территории страны, при этом основные запасы углеводородного сырья сосредоточены преимущественно в четырнадцати крупных месторождениях Западного Казахстана.

По мнению экспертов данной отрасли, в развитии нефтегазового комплекса Республики Казахстан на современном этапе четко прослеживаются три основные тенденции:

Во-первых, нефтегазовый комплекс на сегодняшний день для Казахстана является одной из стратегических составляющих реального обеспечения экономической независимости страны, ее международной экономической безопасности и внутриаэкономической стабильности.

Во-вторых, Республика Казахстан уже включена в широкие мирохозяйственные связи, вовлечена в процессы международной экономической интеграции. Нефть и газ издавна являются как предметом международной торговли и

сотрудничества, так и объектом соперничества, т.е. наряду с удовлетворением экономических интересов многих стран на мировом рынке реализуются и масштабные политические цели, что порой приобретает даже главенствующее значение. Сегодня, например, страна прилагает огромные усилия к тому, чтобы Каспий, на котором сошлись интересы многих (и не только прикаспийских) государств, не превратился в зону международных конфликтов, а стал бы, наоборот, морем дружбы и взаимовыгодного экономического сотрудничества. Партнерские связи с такими крупными мировыми компаниями, как Шеврон, Мобил, Бритиш газ, Бритиш петролеум, Тоталь, Аджип, Тексако, ЛУКОЙЛ, Газпром, Китайская нефтяная компания, Импекс и другие, не только приносят в Казахстан значительные инвестиции, но и серьезно способствуют становлению страны на мировых рынках нефти и газа.

В-третьих, разработка нефтяных и газовых проектов напрямую и через налоговые поступления в бюджет страны позволяет РК наращивать темпы и объемы успешной реализации социально-экономических программ, включая экологическое оздоровление многих территорий.

Нефтедобычу можно отнести к основным и наиболее динамично развивающимся отраслям экономики Республики Казахстан. Нефтяники обеспечивают значительную часть валового внутреннего продукта, бюджетных доходов и валютных поступлений в страну. Кроме того, нефтегазовые проекты следует рассматривать как важнейшие катализаторы, стимулирующие инвестиционную активность в Казахстане. Природный углеводородный потенциал Казахстана оценивается достаточно значительным в общем объеме мировых запасов и занимает второе место после Российской Федерации среди всех республик СНГ.

Последние два года были сложными для Казахстана. Нефтедоллары помогали стране казаться успешной: заявки на проведение Экспо-2017, Всемирный нефтяной совет, Зимняя Олимпиада и т.д. Низкие цены на нефть сильно сказались на экономике Казахстана, но несмотря на это многие нефтедобывающие компании работают в прежнем режиме и задают основные тенденции развития нефтегазового рынка республики.

Анализ мирового уровня производства и потребления нефтепродуктов в 2015 году указывает на рост перепроизводства нефти в размере 30,5 млн. тонн. Для сравнения: в 2005 году перепроизводство нефти наблюдалось на уровне 3,9 млн. тонн. Перепроизводству нефти в 2015 году способствовали следующие факторы: попытки компенсировать потери в стоимости за счет увеличения объемов продажи, борьба за рынки сбыта и динамичный рост (тренд) производства нефти в странах Ближнего Востока (Ливия, Ирак, Иран и т.д.).

Существенное перепроизводство нефти также наблюдалось в 1996-1998 годы. В этот период перепроизводство нефти увеличилось с 15,2 до 69,2 млн. тонн. В 2000 году объем перепроизводства составил 30,2 млн. тонн нефтепродуктов. Согласно официальным данным, производство нефти в Республике Казахстан в 2015 году составило 79,3 млн. тонн. Доля Казахстана в общемировом объеме производства нефти в 2015 году составила 1,82%. В 2000 году эта доля составляла всего 0,98%.



По сравнению со странами СНГ-производителями нефти рост производства нефти в Республике Казахстан составил 224,6% в периоде с 2000 года по 2015 год. За 2011-2015 годы производство нефти в Казахстане составляло в среднем 80,2 млн. тонн. С учетом выработки существующих нефтеносных месторождений этот уровень приблизился к предельным. Однако, с учетом расширения мероприятий по нефтеразведке, ввода, и расширения производственных мощностей на месторождениях Кашагана и нефтегазоконденсатного месторождения Карачаганак, аналитики АО «Рейтинговое Агентство Регионального Финансового Центра города Алматы» не прогнозируют технологического снижения объемов производства в среднесрочной перспективе [1].

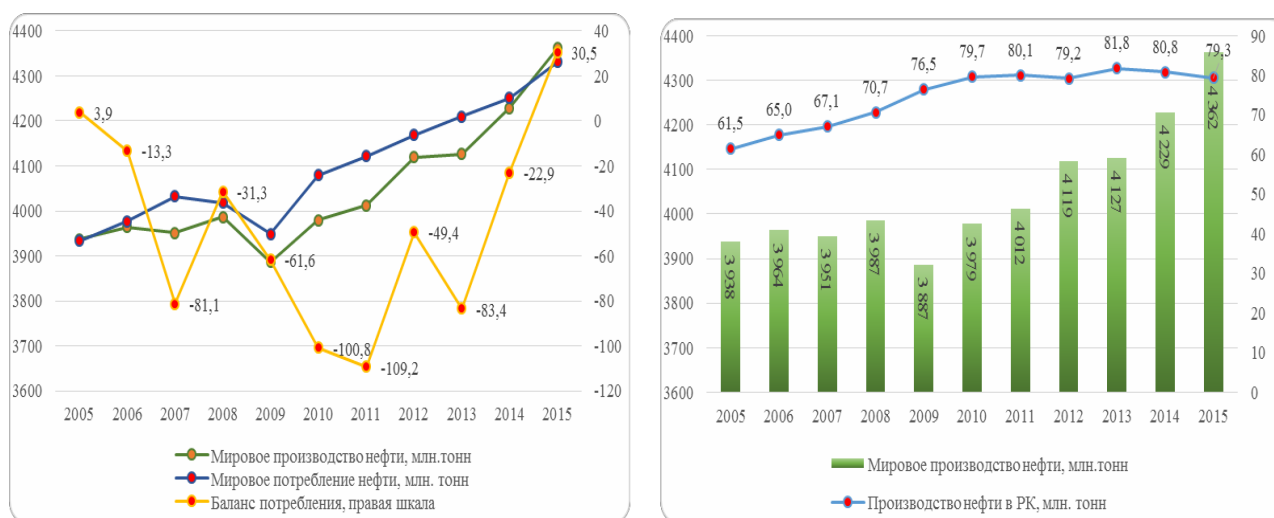


Рисунок 1 – Тенденции мирового и казахстанского рынка нефти [1]

В связи с ростом добычи нефтепродуктов в странах СНГ отмечается сокращение добычи нефтепродуктов в мире с 89,40% в 2000 году до 84,76% в 2015 году. Аналитики предполагают, что доля остального мира в общей добыче нефтепродуктов в 2020 году сократится до 78% в связи с коммерческой реализацией проектов «Евразия», выходом на проектную мощность нефтедобычи на шельфовом нефтегазовом месторождении Кашаган в рамках Северо-Каспийского консорциума, а также в связи с расширением нефтедобычи на континентальном арктическом шельфе ОАО «Роснефть» и ExxonMobil.

Анализ мировой добычи природного газа и баланс его потребления также указывает на перепроизводство этого энергоносителя за последнее 10 лет. Но в отличие от баланса производства и потребления нефтепродуктов, который в большей степени дефицитный, баланс производства и потребления природного газа, наоборот, показывает стойкую тенденцию к перепроизводству. В периоде с 1998-2015 годы дефицит природного газа наблюдался в 2000 году на уровне - 0,78 млрд. кубометров и в 2007 году на уровне – 4,65 млрд. кубометров. За последние пять лет наблюдается увеличение среднего значения перепроизводства природного газа в мировом масштабе. Так, в периоде 2006-2010 годы перепроизводство составляло 13,70 млрд. кубометров, в то время как в 2011-2015 годы этот показатель существенно вырос и составил 44,31 млрд. кубометров.

В 2015 году наблюдается концентрация рынка по доле производства 5 крупнейших производителей нефти в Республике Казахстан. Доля в 2015 году составила 77,4% против 76,7% годом ранее. В связи с планируемым увеличением добычи нефти на нефтегазовых месторождениях Тенгиз, Кашаган и Карачаганак, права недропользования которых принадлежат 5 крупнейшим производителям нефти и природного газа, концентрация рынка будет увеличиваться и в 2018 году достигнет 80%. Анализ объемов добычи нефти показывает, что ТОО «Тенгизшевройл» – единственная нефтедобывающая компания, которая существенно нарастила объемы производства нефти с 26,7 млн. тонн в 2014 году до 27,2 млн. тонн в 2015 году. Другие компании демонстрировали незначительный рост или незначительное сокращение [1].

В целом рынок недропользования распределен на 3 группы:

1) Стабилизированные контракты: Тенгизшевройл, Карачаганак, Кашаган, Маерск. По данной группе наблюдается рост закупок по сравнению с 2014 годом на 34%. Существенный рост закупок обусловлен в первую очередь тем, что по данной группе контракты с поставщиками преимущественно заключаются в долларах США. Кроме того, на Кашаганском проекте идет замена труб, а на Тенгизском месторождении запускается Проект будущего расширения (увеличения добычи на 50%).

2) Недропользователи, входящие в группу компаний Фонд национального благосостояния (ФНБ) «Самрук-Казына»/ АО "НК "КазМунайГаз". По данной группе наблюдается снижение закупок в 2015 году на 24% по сравнению с 2014 годом.

3) Все остальные недропользователи, осуществляющие закупки через Реестр товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию. По данной группе также наблюдается спад закупок: спад на 34% в 2015 году по сравнению с предыдущим годом [2].

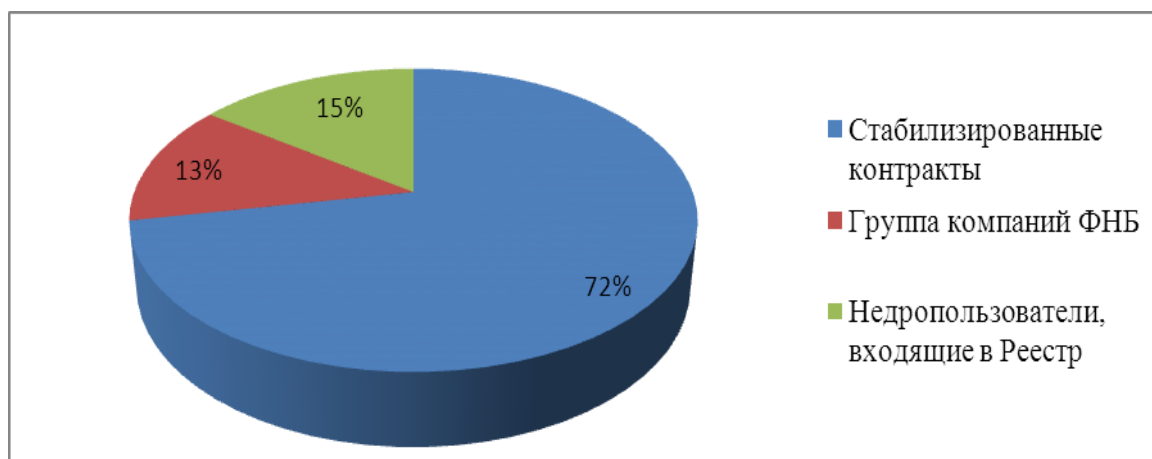


Рисунок 2 – Доля рынка по группам недропользователей, по итогам 2015 года

По итогам 2015 года на долю стабилизированных контрактов приходится 72% всех затрат недропользователей.

По итогам 2015 года в Казахстане добыто 79,5 млн. тонн нефти и газоконденсата, что на 1,4% меньше по сравнению с предыдущим годом. Пик добычи казахстанской нефти приходился на 2013 год, после которого наблюдается небольшой темп спада.

В недропользование и минерально-сырьевой комплекс Казахстана в настоящее время инвестируют компании из 45 стран мира, в том числе корпорации из США, Нидерландов, Великобритании, Франции, Италии, Канады, Китая, Японии, России, Швейцарии, Либерии и других стран. И, конечно, большая часть этих капиталовложений (75%) направлена на разработку месторождений углеводородного сырья.



Рисунок 3 – Динамика объемов добычи нефти, млн.тонн

В середине кризисного 2016 года аналитиками были отмечены десять основных трендов развития нефтегазового сектора Республики Казахстан:

- 1) Снижение добычи сырой нефти и значительное увеличение добычи газового конденсата;
- 2) Увеличение объемов добычи природного газа;
- 3) Спад производства продуктов нефтепереработки, кроме топочного мазута;
- 4) Рост объемов инвестиций в нефтегазовую отрасль;
- 5) Снижение экспорта нефти и нефтепродуктов;
- 6) Падение импорта нефти и нефтепродуктов, за исключением смазочных масел;
- 7) Снижение объемов импорта и увеличение экспорта природного газа;
- 8) Рост цен на сырую нефть, бензин и мазут и спад цен на природный газ;
- 9) Отсутствие значительных изменений по розничным ценам на бензин;
- 10) Рост мировых цен на сырую нефть, бензин и мазут, и снижение цен на природный газ.

Сегодня процесс формирования научно-исследовательской базы в отрасли все еще продолжается. Реализуется "Дорожная карта добывающего сектора",

открыта геохимическая лаборатория, создаются научно-технологические полигоны.

Однако в отраслевой науке есть серьезные проблемы:

- несистемный характер исследований и оторванность науки от отрасли;
- отставание отечественной науки от мировых достижений;
- неэффективное использование финансовых средств;
- несовершенство механизмов коммерциализации;
- недостаток компетентных научных кадров.

В целом отмечается слабое межведомственное взаимодействие и отсутствие координации. Недропользователи, НИИ и вузы работают локально. Главную координирующую роль в инновационном развитии должно играть само Министерство энергетики, ставя перед наукой конкретные задачи с ориентиром на рынок.

Еще одна важная проблема – это финансирование. За последние три года на исследования в нефтегазовой отрасли направлено 30,2 млрд. тенге, из которых почти 26,9 млрд. – средства недропользователей. По линии Министерства образования и науки Республики Казахстан на проекты в области нефти и газа приходится всего 2,3%. Для такой стратегически важной отрасли, доля которой в ВВП составляет почти 22%, в экспорте – 70%, в Национальном фонде – 99%, – этого крайне недостаточно.

Проблемой остается низкая эффективность использования выделенных средств. Средства недропользователей можно аккумулировать в Автономном кластерном фонде, созданном в "Парке инновационных технологий". Министерству энергетики необходимо выстроить схему работы с этим фондом и максимально использовать его инвестиционный потенциал. Остро необходим отдельный Закон "О венчурных фондах".

В отрасли отсутствует целостная политика внедрения инноваций. Министерству энергетики РК, Министерству по инвестициям и развитию РК и Министерству науки и образования РК необходимо совместно работать над этой проблемой. Нужен эффективно работающий Закон "О коммерциализации".

Республика Казахстан является одной из крупных нефтедобывающих стран мира, занимая по объему разведанных запасов нефти 13-е место, по газу и конденсату – 15-е место, по уровню добычи нефти – 28-е место. Прогнозные извлекаемые ресурсы нефти республики оцениваются в 7,8 млрд. тонн, без учета каспийского шельфа, и природного газа в 7,1 трлн. куб. метров. Из этого следует особая роль нефтегазового сектора в экономическом развитии страны, что налагает особую ответственность при выборе стратегии и тактики развития отрасли [3].

В нефтегазовой отрасли мы всегда отдавали приоритет нефти, а в мире на ведущие позиции выходит газ, как важный показатель нового технологического уклада. Развитие газохимии позволит нашей стране получать продукцию высокого передела.

В настоящее время вся мировая наука работает над снижением энергоемкости производства. В этом плане Министерству энергетики необходимо выра-

батывать единую научно-технологическую политику, в частности, с партнерами по Евразийскому экономическому союзу и иностранными компаниями, работающими в нашей стране.

Необходимо обеспечить комплексность переработки и использования всех элементов нефти. К примеру, сера в сочетании с минеральными ресурсами Западного Казахстана – это хорошая база для развития химии, нефтегазохимии и строительной индустрии.

В отрасли не видно экономической и маркетинговой науки, которая должна определять оптимальные рынки.

#### Список литературы

1. [www.rfcaratings.kz](http://www.rfcaratings.kz) АО «Рейтинговое Агентство Регионального Финансового Центра города Алматы» Нефтегазовый сектор Казахстана.

2. <http://yvision.kz/post/677935> Факты и цифры нефтегазовой отрасли Казахстана за 2015 год.

3. <http://www.bprofi.kz/blog/post/85/> Р.Жумагулов Обеспеченность нефтяного сектора Республики Казахстан сырьевым потенциалом.

УДК: 338.22.021.1

### ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*З.Ж. Есенбекова, О.П. Осадчая, Г.А. Орынбекова*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей, Республика  
Казахстан, РИИ АлтГТУ*

Согласно принятой стратегии Казахстан должен войти в число 30 развитых государств мира к 2050 году. Благодаря экономической политике «НұрлыЖол» и Плану нации «100 конкретных шагов» Казахстан достойно проходит первоначальный этап сложной глобальной трансформации. Инвестиционная политика – это прежде всего важнейший элемент экономической стратегии страны и определяется ее целями и задачами. Реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста, остается одним из приоритетов дальнейшего развития экономики Республики Казахстан. Благодаря инвестициям идет процесс инновационного обновления основных фондов, техническое перевооружение предприятий, подготовка высококлассных специалистов и в целом меняется структура экономики.

Инвестиционная политика представляет собой деятельность государства по формированию благоприятного инвестиционного климата, стимулированию инвестиционной активности и повышению эффективности использования инвестиций в стране. Для решения задач Третьей модернизации огромную роль играет инвестиционный климат, который за годы независимости изменился только в лучшую сторону. Этому способствовали усилия руководства страны по совершенствованию деловой среды, реформы в экономике, обновление законодательства. Инвестиционная привлекательность Казахстана позволила

вложить в экономику страны более 160 миллиардов долларов иностранных инвестиций. «Казахстан с самого начала стал лидером в СНГ по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций на душу населения» [1]. Сейчас перед страной стоит задача параллельно с созданием новых индустрий придать новый импульс развитию традиционных базовых отраслей, в том числе и промышленности и АПК. Для этого необходима индустриализация с упором на развитие конкурентоспособных экспортных производств в приоритетных отраслях. Президентом поставлена задача по увеличению несырьевого экспорта в два раза к 2025 году и разработка единой экспортной стратегии. В Казахстане созданы привлекательные условия для прямых инвестиций в несырьевые экспортоориентированные и высокотехнологичные производства и интеграции в мировую торговую систему через продвижение экспорта обработанных товаров.

С методологической точки зрения, инвестиционную политику следует рассматривать как систему мер, охватывающих такие функции инвестиционного менеджмента, как формулирование стратегических целей инвестиционной деятельности, разработка инвестиционной стратегии и ее реализация на практике посредством тактических мероприятий (рис. 1).



Рис. 1. Инвестиционная политика государства

В своем Послании Президент Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что в целом у Казахстана должна быть своя инвестиционная стратегия. Инвестиционная стратегия должна обеспечить максимальное использование внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами. Разрабатывая инвестиционную стратегию, следует провести исследование факторов инвестиционной среды, оценку сильных и слабых сторон, выбор стратегических направлений инвестиционной деятельности.

Большую роль в реализации стратегии вхождения в 30 наиболее конкурентоспособных стран мира должен сыграть АПК Казахстана. В рамках реализации новой государственной программы развития АПК необходимо пересмотреть принципы выделения субсидий и постепенно переходить на страхование продукции; создать все условия для объединения домашних хозяйств и малых фермерств в кооперативы; повысить уровень переработки продукции, создать

эффективную систему хранения, транспортировки и сбыта товаров; повысить уровень производительности труда и снизить производственные расходы; повысить эффективность использования земли; увеличить объем инвестиций в аграрные научные исследования, которые будут востребованы на производстве [2]. Для этого необходима четко продуманная инвестиционная политика, охватывающая все сферы АПК.

В свете работы Таможенного союза (ТС) вопросы инвестиционной политики особенно важны в плане конкуренции за инвестиции. Инвестиционная политика Казахстана должен быть как минимум не менее привлекательной, чем в других странах-участниках ТС. Пока в рамках ТС для Казахстана сохраняются инвестиционные преференции на освобождение от уплаты таможенных платежей на оборудование и комплектующие, ввозимые для реализации инвестиционных проектов на территории Республики Казахстан. Это очень важно для реализации инвестиционной политики в условиях инновационной экономики. Инвестиционные преференции предоставляются: по инвестиционному проекту - юридическому лицу Республики Казахстан; по инвестиционному приоритетному проекту – вновь созданному юридическому лицу Республики Казахстан; по инвестиционному стратегическому проекту – юридическому лицу, реализующему инвестиционный стратегический проект [3]. Таким образом, инвестиционная политика Казахстана уже сегодня нацелена на создание производств, ориентированных не только на внутренний рынок, но также и на соседние страны, в первую очередь на страны ТС.

За последние 2014-2016 годы на поддержку экономики дополнительно было выделено 1,7 триллиона тенге. Все это предоставило возможность для экономического роста и поддержки бизнеса, создания свыше 200 тысяч новых рабочих мест. В результате в 2016 году обеспечен рост внутренней валовой продукции (ВВП) на 1%. Прирост ВВП обеспечен ростом инвестиций: так, объем инвестиций в основной капитал в январе-декабре 2016 года составил 7718,8 млрд тенге, что на 5,1% больше, чем в 2015 году.

На современном этапе в качестве стратегически важного направления развития Республики Казахстан определены инновации. В принятой Концепции инновационного развития РК до 2020 года отмечено, финансирование науки в 2012 году было удвоено (47 млрд тенге) и достигло 0,22 % к валовому внутреннему продукту. Введены новые механизмы финансирования: базовое, программно-целевое и грантовое. Кроме того, финансирование научных исследований выведено из-под действия законодательства о государственных закупках. На этом фоне произошли заметные изменения в показателях научно-инновационного развития. Значительным фактором является 20-кратное увеличение иностранных инвестиций в технологические инновации – с 2,1 до 40 млрд. тенге, доля которых теперь составляет 20%. Примерно на треть вырос объем выпускаемой инновационной продукции – с 142,1 до 235,9 млрд. тенге [4]. По данным Агентства РК по статистике, объем инвестиций в основной капитал за последние годы имеет тенденцию роста (таблица 1).

Так, в 2016 году объем инвестиций составил 7718,8 млрд тенге (7,7 трлн. тенге), что в процентах к предыдущему году составило 109,9 %. В предыдущем 2015 году также существенный процент роста – 106,6 % к 2014 году. Средний темп роста инвестиций в основной капитал РК за 2012-2015 годы составил 108,8%.

Внутренние затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые можно считать инновационной составляющей внутренних вложений в экономику РК, с 2010 по 2015 годы возросли на 35836,1 млн тенге, то есть более чем в два раза, средний темп роста за последние два года составил 104,5%.

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал и затраты на НИОКР в Республике Казахстан\*

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал, млн. тенге	4 653 528	5 010 231	5 473 161	6 072 687	6 591 482	7 024 709
млн. долларов США	31 581,5	34 171,5	36 953,3	33 293,2	36 784,9	31 681,4
Внутренние затраты на НИОКР (текущие затраты (оплата труда и капитальные вложения в здания и оборудование для НИОКР)), млн.тенге	33 466,8	43 351,6	51 253,1	61 672,7	66 347,6	69 302,9

\*Источник - <http://stat.gov.kz>

Вместе с тем, доля вложений в обрабатывающую промышленность остается незначительной: удельный вес инвестиций в обрабатывающую промышленность в общем объеме инвестиций в основной капитал за последние четыре года, с 2012 по 2015 год, составлял в среднем 11% (таблица 2).

Таблица 2 - Удельный вес инвестиций в обрабатывающую промышленность в общем объеме инвестиций РК за 2011-2015 годы\*

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Всего, млн.тенге	5 010 231	5 473 161	6 072 687	6 591 482	7024 709
в том числе: в обрабатывающую промышленность, млн.тенге	481 934	610 666	686 852	728 557	825 290
Удельный вес инвестиций в обрабатывающую промышленность, %	9,6	11,2	11,3	11,1	11,7

\*Источник - <http://stat.gov.kz>



В своем Послании народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Президент Н. Назарбаев выделил пять основных приоритетов, призванных обеспечить темпы роста экономики выше среднемировых: ускоренная технологическая модернизация экономики; кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды; макроэкономическая стабильность; улучшение качества человеческого капитала; институциональные преобразования, безопасность и борьба с коррупцией.

В рамках первого приоритета на базе одного из объектов ЭКСПО-2017 планируются создать международный технопарк IT-стартапов, который должен стать платформой для привлечения предпринимателей и инвесторов со всего мира. Казахстану нужно сохранить лидерство по привлечению иностранных инвестиций. Важную роль в привлечении финансовых ресурсов в экономику страны должен играть Международный финансовый центр «Астана». Также в Послании обозначена необходимость того, что РК следует встраиваться в глобальные цепочки производства и сбыта товаров и услуг, прежде всего за счет привлечения транснациональных компаний. В плане международного сотрудничества, необходимо эффективно реализовать совместную с Китаем инвестиционную программу по созданию производств в Казахстане.

Последние годы одним из важных приоритетов для Казахстана являлось развитие новой евразийской логистической инфраструктуры. Были вложены значительные инвестиции, от которых сейчас необходимо получать экономическую отдачу.

Драйверами отечественной экономики должны стать АПК и строительный сектор. Планируется увеличить объем инвестиций в аграрные научные исследования, которые будут востребованы на производстве. Инвестиции позволят обеспечить трансферт новейших технологий как в строительство, так и в производство стройматериалов.

Новые технологии в традиционных отраслях приведут к высвобождению трудовых ресурсов, вместе с тем появятся новые рабочие места за счет создания новых индустрий. В целях модернизации рынка труда крупным предприятиям совместно с акиматами необходимо разработать соответствующие «дорожные карты». В них необходимо предусмотреть совместное инвестирование в переподготовку сокращаемых работников и их дальнейшее трудоустройство. Нужно обеспечить поддержку процессов мобильности рабочей силы из трудоизбыточных регионов, а также из сел в города.

В условиях перехода на инновационный путь развития инвестиционная политика выходит на первый план, так как какими бы инновациями и технологиями ни обладала страна, без инвестиций невозможно их внедрение и развитие [6]. Яркий пример успешной инвестиционной политики в инновационное развитие – это опыт «немецкого» и «японского» экономического чуда.

В макроэкономическом аспекте учитывается прежде всего краткосрочное и долгосрочное влияние инвестиций. Как известно из курса экономической теории, краткосрочное усиленное влияние инвестиций проявляется в росте совокупного спроса, сопровождающегося повышением цен, в то время как долго-

срочное влияние инвестиций проявляется медленнее и обнаруживается в росте совокупного предложения в отдаленном будущем, по мере завершения строящихся объектов и начала ожидаемой отдачи. Следовательно, увеличение производства продукции, устойчивый рост занятости трудовых ресурсов связаны преимущественно с эффектами реальной самоокупаемости осуществленных инвестиций.

В основе модернизации экономики и перехода на инновационную модель лежат исключительно инвестиции в новейшие технико-технологические разработки. При этом обновление активной части производственных фондов происходит методом вытеснения морально устаревшего оборудования. Показатель предельной производительности активной части основных фондов определяет эффективность таких инвестиций. Этот показатель учитывает взаимовлияние уровня процентной ставки и фактора предельной производительности обновленного капитала, которое можно представить в следующем виде:

$$i = Q/K,$$

где  $Q$  - изменение, выражающееся в росте производства и выпуска товаров или услуг;  $K$  - изменения, выражающиеся в обновлении технической основы производства.

Особую актуальность для модернизации экономики имеет показатель предельной эффективности капиталовложений, который характеризует отдачу от инвестиций. Общую функциональную зависимость между инвестициями и предельной эффективностью вложений определяют следующим образом:

$$I = I(r) \quad I = f(r),$$

где  $I$  — инвестиции;  $r$  — предельная доходность (эффективность) капиталовложений.

Однако, по мнению Родионовой В.Г., для успешной модернизации экономики такой оценки недостаточно, так как особенно значимой проблемой является обновление технико-технологической структуры, главным образом, активной части основных производственных фондов машиностроения и обрабатывающих производств. Для эффективной модернизации необходимы инвестиции, направленные на ускоренное вытеснение и замену активной части основных фондов в высокотехнологических отраслях и обрабатывающих производствах, также на рост производительности труда [5, с. 415].

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что для экономики Казахстана важны в первую очередь прямые инвестиции, представляющие собой короткий путь в реальную экономику, что отличает их от портфельных инвестиций. Инвестиционная политика отдельных предприятий должна быть направлена в первую очередь на использование накопленных амортизационных сбережений, на капиталовложения в создание новых машин, производственных мощностей реального сектора экономики, приобретение новых технологий, рост производительности труда. В условиях модернизации именно инвестиции выступают важнейшим фактором развития инновационной экономики, обеспечивая реализацию инноваций на всех стадиях инновационного процесса, импорт инновационных технологий и оборудования для модернизации отраслей

экономики. Инновационная политика определяет направления и приоритеты вложения инвестиций, а инвестиционная политика обеспечивает реализацию нововведений.

### Список использованной литературы

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее». - Астана, 17 января 2014 года [ЭР] <http://www.akorda.kz>
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [ЭР]. – 2016. – URL: <http://www.akorda.kz/ru> (дата обращения: 25.02.2017).
3. Предпринимательский кодекс РК от 29 октября 2015 года № 375-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.07.2016 г.) [ЭР] Источник: ИС Параграф WWW <http://online.zakon.kz>
4. Концепция инновационного развития РК до 2020 года. Принята 04.06.2013г. Указ Президента РК от № 579, 2013. - 43 с.
5. Родионова, В.Г. Микро- и макроэкономика. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2015. - 448 с.
6. Осадчая О.П., Касаткина Е.В. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в сфере промышленного производства / Антикризисное управление корпорацией: проблемы и решения/под ред.В.В.Титова, В.Д. Марковой.- Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – С. 172-175.

УДК 338.2

## К ВОПРОСУ О ГАРМОНИЗАЦИИ ТОРГОВОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*А.Т. Жарыкбасов*

*аспирант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»*

В статье рассматривается проблема гармонизации торговой и промышленной политики Республики Казахстан. Автором дается определение гармонизации торговой и промышленной политики, предложены уровни интересов гармонизации торговой политики Республики Казахстан.

Ключевые слова: промышленная политика, уровни интересов гармонизации торговой политики, гармонизация торговой и промышленной политики.

Республика Казахстан – быстро развивающееся постсоветское государство, занимающее по своей территории 9-е место в мире, обладает большими запасами стратегических ресурсов и является важным стратегическим партнером, связывающим Европу с азиатскими государствами. Сегодня государство проводит активную политику, направленную на диверсификацию экономики, отказ от сырьевой зависимости и получение равноправных партнерских условий в торговле.

Различные аспекты торгово-экономических отношений Казахстана, торговой деятельности, регулирования рынка исследовали отечественные экономисты: Амангалиева З.К., Есенов М.С., Рахимов Р.К., Камратов Д.Р., Келимбетов

К.Н., Юркин В.Б., Жайлауова А.К., Гиззатова А.И., Казбеков Б.К., Суханбердина Б.Б. и другие.

Вопросы промышленного развития и промышленной политики Республики Казахстан рассматривались в работах Масимова К.К., Шардарбекова Е.Ш., Ибрагимова С.Т., Ахметова Д.К., Нургисаева С.У., Абдуллаева К.Н. и многих других.

Несмотря на широкий круг рассматриваемых вопросов, посвященных промышленной политике, торгово-экономическим отношениям, торговой и внешнеторговой деятельности РК, ряд проблем в области гармонизации торговой и промышленной политики страны остается недостаточно исследованным.

Целью данной работы является развитие представления о гармонизации торговой и промышленной политики Республики Казахстан.

Промышленная политика – это комплекс инструментов государственного воздействия, который ставит и решает глобальные задачи в промышленности государства [1].

В 2016 году удельный вес промышленности в ВВП страны составил 26,3%. Объем произведенной промышленной продукции в республике за 2016 год составил 18 559,2 млрд. тенге. Данный показатель, несмотря на низкий внешне-торговый оборот, является наивысшим за последние пять лет.

На сегодняшний день промышленное производство Республики Казахстан характеризуется низким уровнем конкурентоспособности. К основным причинам по сложившейся тенденции относят: нарастающий износ основных фондов в отраслях реального сектора экономики Казахстана; отсутствие эффективной связи между наукой и производством; недостаточное бюджетное финансирование научно-технического развития республики [2].

Помимо низкого уровня конкурентоспособности промышленного производства в Республики Казахстан, наблюдается и ненадлежащий уровень взаимосвязи между промышленностью и торговлей. Как отмечает М.Г. Мкртчян, «главное противоречие в единстве промышленной и торговой политики заключается в том, что промышленная политика, с точки зрения максимальной эффективности хозяйственной деятельности, направлена на оптимизацию ассортимента в границах имеющихся производственных мощностей с целью снижения издержек и повышения конкурентоспособности на рынке. Торговая же политика (политика сбыта) направлена на максимизацию ассортимента продукции при тех же условиях» [3].

Гармонизация торговой и промышленной политики является средством обеспечения экономической безопасности. Сущность гармонизации торговой политики предприятий заключается в сбалансированности темпов производства продукции и реализации. При этом деятельность предприятий не должна повлечь за собой дефицита ресурсов и оборотных средств.

Вопросам гармонизации торговой и промышленной политики уделяется большое внимание на правительственном уровне. Разработаны законы, нормативно-правовые документы, регулирующие вопросы внутренней и внешней торговли. Так, 20 июля 2011 года принят Закон РК «О государственном регули-

ровании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов», 4 июля 2013 года – Закон РК «О Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан», 12 апреля 2014 года - Закон РК «О регулировании торговой деятельности», 16 мая 2014 года – Закон РК «О разрешениях и уведомлениях», 29 октября 2015 года – Предпринимательский кодекс РК и др.

Промышленная и торговая политика должны рассматриваться на разных уровнях, в том числе макро- (государство), мезо- (регион) и микроуровне (предприятие). Каждый из указанных уровней имеет свои цели и направления развития, однако представляется вполне очевидным, что с позиций комплексного, системного развития в конечном итоге промышленная и торговая политика должны образовывать единую структуру [4]. Обзор экономической литературы и нормативно-правовой базы Республики Казахстан позволил выделить три основных уровня интересов гармонизации торговой политики РК (рис. 1).

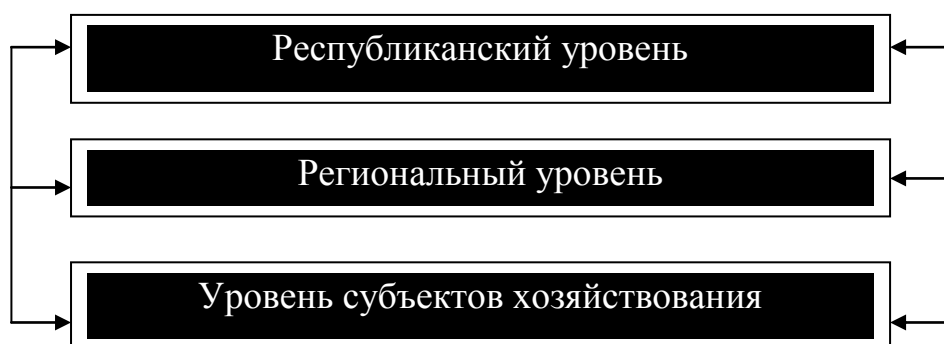


Рис. 1. Уровни интересов гармонизации торговой политики РК

*Республиканский уровень* – уровень, где происходит разработка и сопровождение основной стратегии торговой политики. К данному уровню можно отнести уровень правительства и уполномоченного органа в области регулирования торговой деятельности Республики Казахстан.

Правительство в соответствии с Законом Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности»: осуществляет сотрудничество и взаимодействие с иностранными государствами, международными организациями в области торговой деятельности и открытие торговых представительств Республики Казахстан за рубежом, определяет уполномоченный орган, принимает решение о применении особых видов запретов и ограничений, выполняет иные функции, возложенные на него Конституцией Республики Казахстан и законодательством Республики Казахстан.

Уполномоченный орган в соответствии с Законом РК «О регулировании торговой деятельности»:

- разрабатывает предложения по совершенствованию законодательства Республики Казахстан о регулировании торговой деятельности;
- формирует государственную торговую политику;
- принимает меры по защите внутреннего рынка Республики Казахстан;

- утверждает перечень товаров, в отношении которых применяются ввозные или вывозные таможенные пошлины, размер ставок и срок их действия, а также при необходимости порядок их расчета;
- разрабатывает предложения по развитию торговой деятельности, а также созданию благоприятных условий для производства и продажи товаров;
- утверждает правила внутренней торговли;
- разрабатывает и утверждает минимальные нормативы обеспеченности населения торговой площадью;
- осуществляет лицензирование экспорта и (или) импорта отдельных товаров в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан;
- на основе макроэкономического анализа разрабатывает предложения по установлению размера предельно допустимых розничных цен на социально значимые продовольственные товары и определению на ежегодной основе пороговых значений цен на них;
- осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Законом, иными законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан [5].

*Региональный уровень* – местные исполнительные органы. В компетенцию местных исполнительных органов областей, городов районного значения, районов относится: проведение торговой политики, создание условий, благоприятствующих торговой деятельности в соответствующей административно-территориальной единице, разработка предложений по минимальным нормативам обеспеченности населения торговой площадью, организация выставок и ярмарок, регулирование в пределах своей компетенции деятельности субъектов торговой деятельности.

*Уровень субъектов хозяйствования* – уровень субъектов предпринимательства. Если предыдущие два уровня обеспечивают основу, нормативно-правовую базу, создают условия для торговой деятельности, то на третьем уровне, а точнее субъектам данного уровня необходимо, используя все предоставленные возможности, реализовывать свою деятельность. Выявление и определение неэффективных нормативно-правовых актов, поиск и вынесение на рассмотрение вопросов и предложений касательно улучшения и повышения эффективности торговой деятельности как внутреннего, так и внешнего рынка является приоритетной задачей субъектов предпринимательства.

На основании вышеизложенного материала определение гармонизации торговой и промышленной политики можно сформулировать следующим образом: это процесс согласования интересов субъектов торговой и промышленной политики на различных уровнях принятия решений, приводящий к балансу производства конкурентоспособной продукции и удовлетворению потребностей целевых групп потребителей. Полагаю, что этот процесс должен опираться на так называемую «теорему гармонии» в классической экономической теории, которая гласит, что в рыночном обществе именно рыночный спрос направляет всю производственную деятельность. Это предполагает, что политика (и промышленная, и торговая) должны формироваться с учетом наиболее полного

удовлетворения потребностей населения, продукция, произведенная промышленными предприятиями, должна удовлетворять существующий на рынке спрос.

Гармонизация торговой политики возможна только при эффективном взаимодействии всех уровней, деятельность которых направлена на финансовый результат. Стоит согласиться с мнением Л.Л. Тонышевой и Т.А. Межецкой [4], считающих, что достижению гармонии между двумя политиками может способствовать разработка торгово-промышленной политики, которая бы балансировала изменение объемов промышленного производства с изменением спроса на продукцию отрасли.

Одной из основных задач субъектов предпринимательской деятельности в условиях современного мира является способность гибко реагировать на изменения рыночных процессов. Данная задача может быть решена посредством гармонизации торговой и промышленной политики. Для успешной ее реализации торгово-промышленная политика должна быть нацелена на создание инновационной среды, эффективности удовлетворения спроса, формирования новой культуры потребления при гарантированном качестве и безопасности [6].

В заключение, хотелось бы отметить, что в июле 2015 года Казахстан официально стал 162 членом Всемирной торговой организации. Несмотря на положительную динамику, ожидающую Казахстан после вступления в ВТО, проблема гармонизации торговой и промышленной политики значительно возрастает. Предстоит большая работа по защите своих экспортных товаров на мировых рынках, а вследствие этого и экономических интересов государства и национальной экономики.

#### Библиографический список

1. Ермекбаева Д.Д. Промышленная политика: мировые тенденции и опыт Казахстана // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXII междунар. науч.-практ. конф. №12(32). – Новосибирск: СибАК, 2013.

2. Рахматулина Г.Г. Приоритеты промышленного развития Казахстана // Казахстан-Спектр. – 2007. – №2.

3. Мкртчян М.Г. К вопросу о гармонизации промышленной и торговой политики в стратегических планах развития отдельных отраслей промышленного производства // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2013. – Том 13, вып 2.

4. Тонышева Л.Л., Межецкая Т.А. Промышленная и торговая политика: методический подход к оценке степени гармонизации и определение траекторий развития // Теория и практика общественного развития. – 2016. – №2.

5. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2014 года №544 «О регулировании торговой деятельности».

6. Калюжный А.Н. Методические основы оценки гармонизации промышленной и торговой политики // Вестник АГТУ. Экономика. – 2012. – №1.



## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ КАК УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

*Б.А. Мукашева*

*Академия государственного управления при Президенте Республики  
Казахстан, Астана*

*Аннотация. В статье рассматривается необходимость государственного регулирования чрезвычайных ситуаций, возникающих в стране по природно-климатическим условиям, подвергающих затоплению местности, приводящих к материальному ущербу, а также наносящих урон здоровью населения или приводящих к гибели людей.*

Социально-экономическая стабильность в обществе зависит не только от экономической деятельности людей, но и от влияния разнообразных негативных факторов, к числу которых относятся чрезвычайные ситуации. Чрезвычайные ситуации – это совокупность обстоятельств, возникающих в результате аварий, катастроф, стихийных бедствий, диверсий или иных факторов, когда происходит резкое отклонение протекающих явлений и процессов от нормальных, что отрицательно сказывается на жизнеобеспечении, экономике, социальной сфере и природной среде [1, с. 12].

Государство не остается безучастным к негативным явлениям, возникающим в результате проявлений чрезвычайных ситуаций, используя регулирующие инструменты [2, с. 55]. В основном используется метод прямого воздействия, реализующийся преимущественно административными и правовыми средствами. Особенностью административных средств государственного регулирования экономики является то, что они:

- не предполагают создания для их реализации дополнительных материальных стимулов;
- базируются на силе и авторитете государственной власти;
- предусматривают организацию управления предприятиями государственного сектора экономики, государственной собственностью.

Административные средства регулирования экономики используются в виде запрета, разрешения и принуждения.

Государственные органы управления могут запретить какую-либо деятельность, признать общественно вредными, ненужными, не допускаемыми к применению, использованию какие-либо товары и услуги и их компоненты. Например, государство может запретить строительство промышленных предприятий в черте города, ввоз товаров, наносящих вред здоровью населения. Некоторые страны проводят политику запрета внешнеэкономических связей.

Разрешение – это согласие, выданное в письменной форме субъектом управления, обладающего соответствующей компетенцией. Формой разрешения может выступать лицензия на определенный вид экономической деятельности, квота, патент и др.

Принуждение – это средство, основанное на порицании и применении мер наказания за нарушение установленных норм, стандартов. Например, при нарушении экологических норм, приведшем к появлению отрицательного внешнего эффекта, контролирующий государственный орган может принудить руководителей к закрытию предприятия на какой-то срок, уплате штрафа.

Мировая практика государственного регулирования экономики показывает, что использование административных средств (запрет, разрешение и принуждение) иногда создает основу для коррупционных правонарушений со стороны хозяйствующих субъектов.

Административные средства в большей мере были характерны для централизованно управляемого хозяйства и, на первый взгляд, несовместимы с рыночной экономикой, основанной на свободе предпринимательства и принятия хозяйственных решений. Однако даже в рыночных условиях хозяйствования есть сферы, в которых применение административных средств достаточно эффективно и иногда не просто желательно, а совершенно обязательно. И хотя их применение в определенной степени подавляет индивидуальную экономическую свободу, оно вполне оправданно. Конечно, при условии, что администрирование используется только в тех случаях, когда свобода отдельных экономических субъектов оборачивается потерями для остальных и для рыночного хозяйства в целом.

К сфере применения административных средств в рыночной экономике относятся, прежде всего, чрезвычайные ситуации (стихийные бедствия, военные действия, восстановление разрушенного войной хозяйства, политический и социально-экономический кризис). В период возникновения чрезвычайных ситуаций возрастает степень применения административных средств даже в самых демократических и рыночных странах, так как становится необходимой быстрая их ликвидация с наименьшими потерями. Временной лаг имеет большое значение, так как в короткий промежуток времени необходимо проделать всю спасательную, ликвидационную работу. Многочисленные примеры из мировой практики показывают, что правительства во время стихийных бедствий (наводнения, землетрясения, крупные пожары, извержения вулканов) обычно принимают чрезвычайные меры, в значительной степени носящие административный характер: принудительную эвакуацию населения, ограничение передвижения в зоне бедствия, нормированное снабжение необходимыми жизненными средствами и др.

Республика Казахстан, находясь на материке, вдали от океанов и морей, испытывает геологические и гидрогеологические опасные явления на суше. Разнообразные природные, горно-геологические и геодинамические условия территории государства предопределяют значительную ее подверженность природным катастрофам – землетрясениям, паводкам и наводнениям, селям, оползням, снежным лавинам, ураганам, пожарам, резким понижениям температуры и буранам. На территории имеются 852 паводкоопасных участка, на которых расположены 807 населенных пунктов, 596 моренных озер, их прорыв может вызвать селевые потоки, которые угрожают населенным пунктам

и отдельным объектам [3, с. 61]. Для большинства территории Казахстана характерны наводнения, которые характеризуются значительным затоплением местности в результате подъема уровня воды в реке, озере в период снеготаяния, ливней, ветровых нагонов воды, при заторах, зажорах, приводящие к материальному ущербу, наносящие урон здоровью населения или приводящие к гибели людей. При наводнениях происходит затопление пониженных частей городов, населенных пунктов, посевов сельскохозяйственных культур, автомобильных дорог или повреждение промышленных и транспортных объектов и др. Существуют различные критерии наводнения, это: длительность, кратковременность, внезапность, критический уровень воды, площадь затопления, скорость течения воды, скорость подъема уровня воды и т.д. Основные причины наводнений: обильный приток воды во время весеннего половодья, при таянии снега и ледников, ливневые дожди, ветровые нагоны воды в устье реки и на морском побережье, загромождение русла реки льдом или бревнами при сплаве леса (заторы), закупоривание русла реки внутренним льдом (зажоры), цунами, прорыв гидротехнических сооружений, оползни и обвалы в долинах водотоков, внезапный выход на поверхность обильных грунтовых вод.

По данным Комитета по ЧС Республики Казахстан, с 2011 по 2016 годы было зафиксировано 54 гидрометеорологические чрезвычайные ситуации [4].

Таблица 1

Динамика весенних паводков за 2011 – 2016 годы

Явления ЧС	2011г.	2012 г.	2013г.	2014 г.	2016 г.
Подтоплено областей	3	2	1	2	6
Подтоплено районов	10	10	2	6	30
Подтоплено домов	2940	359	75	487	2298
Подтоплено населенных пунктов	41	36	4	13	73
Разрушено домов	369	67	0	38	428
Эвакуировано человек	9299	2855	257	2604	15518
Примечание- составлена авторами на основе данных [4]					

Анализ таблицы 1 показывает, что за эти годы наблюдается тенденция к ежегодному возрастанию количества сезонных паводков и наводнений, что привело к увеличению подтопленных областей, районов, населенных пунктов. Количество подтопленных домов уменьшилось, однако количество разрушенных домов увеличилось. Количество эвакуированных людей увеличилось в 1,7 раза.

Выделяются государством средства и на предупреждение чрезвычайных ситуаций. Так, из бюджетов местных исполнительных органов в 2010-2016 годах было выделено 15,1 млрд. тенге. Тогда как в период с 2010 по 2016 годы из республиканского бюджета Правительство на ликвидацию последствий паводков было вынуждено затратить 28,9 млрд. тенге [4]. Таким образом, сумма

средств, затраченных на ликвидацию чрезвычайных ситуаций, превышает объем средств местных исполнительных органов на их профилактику в 1,8 раза.

### Выделение бюджетных средств.

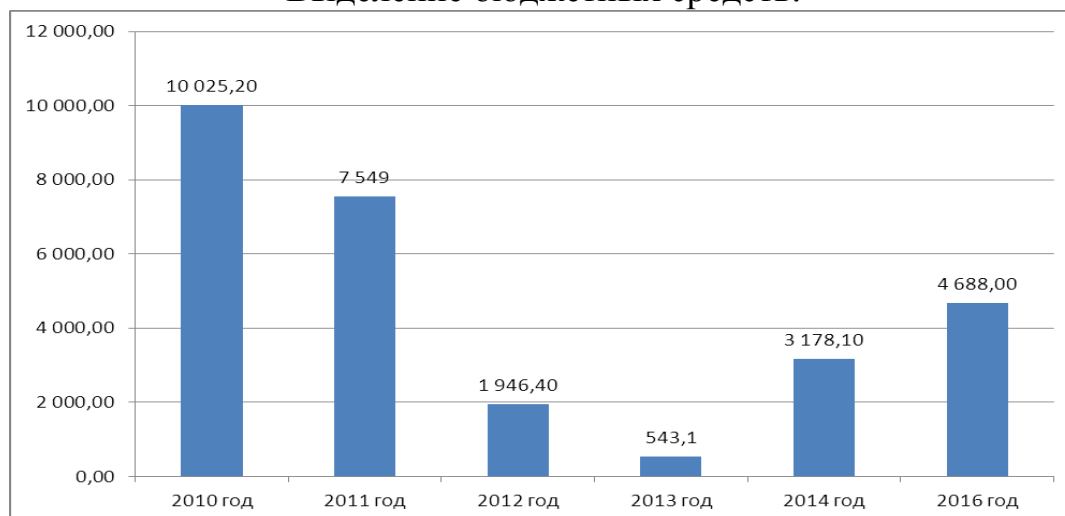


Рисунок 1. Средства государственного бюджета на ликвидацию последствий паводков за 2010-2016 годы [4]

Объективно объем работ, выполненных с начала паводка 2016 года, превышает аналогичные показатели превентивных мероприятий с 2010 года. Так, количество использованной мешкотары, протяженность временных дамб, возведенных в 2016 году, составляет 73% от данных показателей за весь период 2010-2016 гг.

Ежегодно вопрос обеспечения готовности регионов к паводкам рассматривается на заседаниях Правительства, Межведомственной государственной и территориальных комиссий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Во всех регионах разработаны Планы реагирования и откорректированы планы взаимодействия на период паводка.

Примерами эффективной защиты от паводков территории республики являются построенные Коксарайский и Астанинский контррегуляторы. С вводом в эксплуатацию Коксарайского контррегулятора практически обеспечена защита населенных пунктов от паводков на реке Сырдарья, в ежегодно аккумулируется 3 млрд. м<sup>3</sup> воды, которая в дальнейшем используется на орошение и заполнение Аральского моря.

Благодаря контррегулятору, город Астана защищен от затопления водами высокого половодья реки Есиль и от разрушительного воздействия возможных гидродинамических аварий или повышенных сбросов с Астанинского водохранилища. В данном контррегуляторе в марте-апреле 2016 года, в пик паводка, было перехвачено более 263 млн. м<sup>3</sup> воды, что практически защитило левобережье города Астаны от подтоплений.

Защита территорий и населенных пунктов дамбами и работы по увеличению пропускной способности русел осуществляются местными исполнительными органами за счет средств республиканского и местных бюджетов.

Однако деятельность местных исполнительных органов по организации инженерной защиты населенных пунктов носит эпизодический характер и активизируется только при непосредственной угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций. К примеру, в Карагандинской области берегоукрепление проводилось только в 2012 и 2013 году, то есть в 2010, 2011, 2014 годах мероприятий по инженерной защите территории от паводков не проводилось. В Акмолинской области работы по берегоукреплению, дноуглублению русел рек, возведению капитальных и временных дамб были начаты только в 2013 году, а в период 2010-2012 гг. никаких мер не принималось.

Низкая эффективность защитных работ, проводимых местными исполнительными органами, связана с недостаточным уровнем финансирования инженерно-технических мероприятий.

Гидрологический мониторинг в Республике Казахстан осуществляется гидрометеорологической службой РГП «Казгидромет» Министерства энергетики и ежегодно представляется заинтересованным государственным органам прогноз возможной паводковой обстановки по состоянию на 1 февраля и 1 марта на основании данных о наличии снеготопливных запасов, осеннем увлажнении и прогнозах на весенний период.

К сожалению, прогнозные данные даются на обширную территорию, имеют недостаточную точность по определению времени, места и возможной обстановки. Недостаточная точность этих прогнозов связана с низкой обеспеченностью территории республики гидрологическими постами и отсутствием программных комплексов для компьютерного моделирования паводковых процессов на реках. Так, по международным стандартам на территории Казахстана должно действовать 507 гидрологических постов, тогда как их количество в настоящее время составляет всего 302, или 60% от необходимого количества.

Данный пример показывает, что отсутствие программных комплексов для компьютерного моделирования паводковых процессов на реках не позволяет проводить постоянное прогнозирование зон затопления и принимать более эффективные меры по организации и выбору методов защиты населенных пунктов, своевременно перераспределять имеющиеся силы и средства.

Государственные меры, предпринимаемые местными исполнительными органами, связаны с совершенствованием инфраструктуры противодействия паводкам. В программу развития города Астаны на 2016-2020 годы для повышения уровня защищенности столицы от наводнений и подтоплений включена реализация инвестиционных проектов по ликвидации накопителя сточных вод «Талдыколь», реконструкции русел реки Есиль и ручья Акбулак, развитию системы ливневой канализации [4].

В целях безаварийного пропуска паводковых вод через гидротехнические сооружения, государственными органами осуществляется регулирование режима работы водохранилищ и постоянный контроль за их наполнением, а также техническим состоянием гидротехнических сооружений.

В рамках Государственной программы управления водными ресурсами Казахстана до 2020 года планируется построить 19 новых водохранилищ и увели-

чить объемы аккумуляции вод к 2020 году с 0,6 км<sup>3</sup> до 1,3 км<sup>3</sup>, провести на 54 км русла реки Сырдарья руслорегулирующие и дноуглубительные работы, а также расчистить протоки и каналы в бассейне реки Урал [5].

В проекте межрегиональной схемы территориального развития Центрального региона до 2030 года для обеспечения водой сельского хозяйства и снижения негативных последствий паводков планируется строительство Бузулукского водохранилища на реке Есиль емкостью 1 млрд. м<sup>3</sup>.

Интересен международный опыт Голландии по борьбе с наводнениями, у которой часть территории лежит в дельте рек Рейн, Шельда и Маас, и при этом 50% территории страны находится ниже уровня моря. Страна оказалась в роли «водосточной трубы» Европы и вынуждена обеспечивать безопасный сток вод этих рек в море [6].

Правительство Нидерландов приняло решение обеспечить выполнение предусмотренных законодательством мер по предотвращению наводнений и оптимизации профиля русла и прибрежной полосы рек. В связи с тем, что ожидается увеличение расчетного объема стока рек, правительство намерено достичь требуемого уровня безопасности посредством реализации мер по предотвращению дальнейшего роста расчетного высокого уровня речных вод. Это означает переход от укрепления дамб к увеличению пропускной способности рек и предполагает выполнение мероприятий по обеим сторонам дамб. Усовершенствование дамб будет производиться только там, где иные меры неприменимы по инженерным или финансовым соображениям.

Изменение климата означает, что обеспечение безопасности береговых территорий на реках в будущем также потребует капиталовложений. При определении мер по обеспечению требуемого уровня безопасности должно учитываться дальнейшее увеличение стока рек и повышение уровня моря. Продолжающееся хозяйственное освоение территорий не должно создавать препятствия реализации этих мер.

Хотя проводимое укрепление дамб, несомненно, понизит риски, любое наводнение причинит еще больший ущерб, так как больше воды попадет, минуя эти дамбы, на расположенные за ними низменные земли. Чтобы сделать Нидерланды безопасным, удобным и приятным местом проживания для всего населения, Программа голландского правительства по увеличению пропускной способности рек предполагает повышение уровня безопасности для обеспечения защиты от наводнения территорий позади дамб и их жителей. В соответствии с Программой увеличения пропускной способности рек увеличено пространство для их стока. Основной задачей Программы является завершение выполнения мер по защите от наводнений при одновременном улучшении в целом качества окружающей среды в речных районах.

Реализуемый комплекс мер нацелен на увеличение пространства для стока речных вод и понижение уровня высоких вод. Эти меры включают понижение уровня речных пойм, перенос дамб дальше от берега, понижение высоты бун, углубление летнего русла рек. Дамбы будут укрепляться только там, где иные

решения либо слишком дороги, либо не соответствуют оптимальным требованиям.

Правительство страны решило использовать эту территорию для аккумуляции паводковых вод, так как местным фермерам требовалась защита от наводнения. Рациональным решением стало строительство возвышенностей: это позволило части фермеров продолжить их деятельность и в то же время предоставило им безопасные места на возвышенности для размещения их ферм. Высота дамбы на реке Bergsche Maas уменьшена, что позволяет избыточной воде при повышении уровня реки временно аккумулироваться на польдере. Компания построила новую основную защиту от наводнения, возвышенные участки, уменьшила высоту старой дамбы и выполнила большое количество общестроительных работ. В том числе построила насосную станцию для откачки воды в случае затопления местности. Многочисленные инновационные решения, осуществленные в ходе этого проекта, привлекли к нему внимание Азербайджана, Китая, Франции, Тайваня и Японии. Все эти страны страдают от наводнений и заинтересованы в методах решения этой проблемы в Нидерландах.

Каждому региону, в котором существует риск наводнения, требуется разработанное специально для него решение, которое зависит от таких факторов, как уровень воды, хозяйственная деятельность, данные об окружающей среде и т.д. Голландская дельта, с ее плотным населением, имеет свои сложности, которые могут встретиться в других местах. Накопленный опыт и реализованные решения могут быть использованы в казахстанских условиях.

Ликвидация паводка показала, что, несмотря на проводимый комплекс предупредительных, регулирующих мер исполнительными органами, в последние годы паводковые периоды явились очень тяжелыми. Большинства подтопления сел и деревень можно было избежать, если бы местными исполнительными органами было уделено больше внимания подготовке к весеннему периоду. Подтопление населенных пунктов произошло из-за заблаговременно не принятых исчерпывающих превентивных мер по инженерному оборудованию и созданию защитных дамб, а также из-за отсутствия в населенных пунктах, находящихся в угрожаемых зонах подтопления, специальной и инженерной техники и достаточных запасов мешкотары и инертных материалов.

Поэтому в чрезвычайных условиях возрастает роль и значение вовлечения в этот процесс материальных запасов государственных материальных резервов [3]. Государственный материальный резерв – запас материальных ценностей, предназначенный для мобилизационных нужд, принятия первоочередных мер по ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, оказания гуманитарной помощи и регулирующего воздействия на рынок. Современные системы материальных резервов служат обеспечению основных потребностей экономики – сырьевых, материальных и топливных. Резервы – это часть материально-вещественных ресурсов, временно исключенных из хозяйственных процессов, которая служит, прежде всего, функциям обеспечения требуемого уровня безопасности общества и четкости функционирования

хозяйственных процессов. Они способствуют налаживанию бесперебойного снабжения продуктами питания и медицинскими изделиями, а также помогают исключить или смягчить перебои в поставках, вызванные непредвиденными событиями и стихийными бедствиями. Резервы являются собственностью государства и служат целям обороноспособности и безопасности. Формирование структуры и уровня резервов относится к компетенции государственных органов. Это постоянный процесс, который должен учитывать внутренние, а также международные условия, особенно выявление новых угроз, идентификацию характера и силы их воздействия, вызывающие необходимость изменений структуры резервов. Усиливающаяся в настоящем угроза терроризма, климатические или цивилизационные угрозы обязывают искать пути более тесного международного сотрудничества с целью противодействия этих явлений.

Система государственного материального резерва нашей страны в течение многих десятилетий активно участвует в решении задач государства, имея запасы продовольствия, нефтепродуктов, топлива, промышленных товаров и материалов, которые страховали страну в случаях неурожая и стихийных бедствий, использовались для обеспечения армии, населения для стабилизации экономики в период кризисов.

Затрудняет реагирование и выработку эффективных и правильных решений отсутствие информации от гидропостов. Имеющиеся гидропосты Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан расположены на входах в водохранилища, а по руслам рек их нет. Из-за этого очень тяжело рассчитать скорость и время прихода волны паводка в населенные пункты по ее пути. В этих условиях местным исполнительным органам необходимо принимать экстренные меры по защите людей, скота, сельхозугодий, транспортной инфраструктуры, дорог, мостов, линий электропередач и связи.

Таким образом, принимая во внимание динамику весенних паводков последних лет, необходимо своевременно принимать необходимые регулирующие меры, ответственно и добросовестно исполнять свои обязанности всеми компетентными органами. Местные исполнительные органы, Комитет по чрезвычайным ситуациям Министерства внутренних дел Республики Казахстан, осуществляя государственное регулирование административными средствами, также особое внимание уделяют апробированным современным методам защиты, позволяющим уменьшить риск от паводков и наводнений, снизить наносимый ущерб населению, и вместе с тем сократить расходы республиканского бюджета, предусмотренные на ликвидацию трагических последствий от сезонных чрезвычайных ситуаций.

#### Список использованных источников

1. Гринин А.С., Новиков В.Н. Экологическая безопасность. Защита территории и населения при чрезвычайных ситуациях: Учебное пособие – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 336 с.
2. Мукашева Б.А., Дёмушкина Л.О. Государственное регулирование экономики: теория и практика. Учебное пособие. Изд. 3-е, доп. – Астана: Ака-



демия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, 2016. 231с.

3. Мукашева Б.А., Мукашев Н.Т. Государственные материальные резервы в системе экономических отношений / Под ред. д.э.н., профессора Мухамеджановой А.Г.- Астана: АГУ при Президенте РК, 2010.- 166 с.

4. [www.fireman.kz](http://www.fireman.kz) Сайт Комитета по ЧС МВД РК.

5. Указ Президента РК № 786 от 4 апреля 2014 года «О государственной программе управления водными ресурсами».

6. Защита от наводнений в Нидерландах. Материалы из Википедии.

ББК 74.58

## УСПЕШНАЯ АДАПТАЦИЯ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ КАК ФАКТОР РЕШЕНИЯ КАДРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ

*Ю.В. Казанцева*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО*

*«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Г.Б. Пестунова*

*Восточно-Казахстанский государственный  
технический университет им. Д. Серикбаева*

Стратегией развития предприятия любой формы собственности на современном этапе является эффективная кадровая политика, требующая своевременного привлечения высококвалифицированных специалистов, способных адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям, умеющих креативно мыслить, находить нестандартные подходы в решении производственных задач. В соответствии с новыми стандартами основным результатом деятельности образовательного учреждения должно стать формирование не только соответствующих знаний, умений и навыков, но в первую очередь – компетенций (общекультурных и профессиональных) выпускника вуза, отражающих способность человека действовать в конкретной жизненной ситуации.

Немаловажную роль в подготовке будущего специалиста играет своевременная адаптация первокурсника в вузе. От того, насколько быстро студент приспособится к требованиям вузовской среды, к новой системе обучения, к новым социальным отношениям, зависит дальнейшее личностное и профессиональное развитие молодого человека, а в будущем – выпускника, молодого специалиста.

В основе адаптации личности как динамического явления лежат противоречия между требованиями, предъявляемыми условиями новой среды, и готовностью личности приспособливаться к ним на основе предшествующего опыта.

В современной психологии понятие адаптации рассматривается как процесс и результат установления гармоничных взаимоотношений между личностью и социальной средой. По мнению Ж.Г. Сенокосова, «сущность адаптации – приведение субъекта адаптации в оптимальное соответствие с требованиями среды (объекта адаптации)» [4, с. 49].

В.А. Якунин понимает под адаптацией процесс взаимодействия человека и окружающей среды, в результате которого у него возникают модели и стратегии поведения, адекватные меняющимся в этой среде условиям. Автор считает возможным применение данного общего определения к условиям образовательной среды. В процессе адаптации первокурсник приспосабливается к изменениям социальной среды путем подбора или перестройки стратегий поведения [5].

Потребность в адаптации возникает тогда, когда личность начинает взаимодействовать с какой-либо системой в условиях определенного рассогласования с ней, необходимости «подстроиться» под эту систему, занять в ней определенное место, что порождает необходимость изменений. Эти изменения могут быть связаны как с самой личностью, так и с системой, а также с характером взаимодействия между ними. Таким образом, необходимость в адаптации у человека возникает при смене окружающей его среды, при которой привычное для него поведение оказывается малоэффективным или вообще неэффективным, что порождает необходимость в преодолении затруднений.

В традиционном плане адаптация студентов первого курса рассматривается как совокупность трех групп факторов, отражающих основные направления деятельности студентов:

- адаптация к условиям учебной деятельности (приспособление к новым формам преподавания, контроля и усвоения знаний, к иному режиму труда и отдыха, самостоятельному образу жизни и т.п.);
- адаптация к группе (включение в коллектив сокурсников, усвоение его правил, традиций);
- адаптация к будущей профессии (усвоение профессиональных знаний, умений и навыков, качеств) [1].

Рассматривая первую группу факторов, можно выделить следующие проблемы адаптации:

- недостаточный уровень школьных знаний по многим дисциплинам;
- неумение приспособиться к новым формам преподавания (лекции, семинарские занятия, коллоквиумы и т.д.);
- неумение работать с большим объемом новой информации;
- неготовность к выполнению высоких требований со стороны преподавателей;
- неумение планировать рабочий день;
- отсутствие у некоторых студентов трудолюбия, силы воли, а главное - желания учиться.

Относительно второй группы факторов выделяются следующие адаптационные проблемы:

- сложность принятия новизны социального окружения,
- потеря привычного коллектива, родных и друзей;
- отсутствие дружного и сплоченного коллектива студенческой группы;
- негативные психологические переживания (растерянность, чувство одиночества, ощущение ненужности, одиночества, тоска по дому и т.д.).

При адаптации к третьей группе факторов могут возникнуть такие проблемы, как:

- трудности вхождения в профессию, овладения ценностями и нормами будущей профессиональной деятельности;
- неясное представление о своем профессиональном будущем;
- неумение провести правильную профессиональную самооценку;
- непонимание логики профессионального становления;
- неумение видеть профессиональную направленность учебного процесса.

Показателем успешной адаптации является приобретение высокого социального статуса индивида в данной среде, а также его удовлетворенность этой средой в целом. Добиться этого можно путем перестройки деятельности и поведения студента, приобщения его к новым формам обучения, изменения его отношения к учебе в вузе. Одной из форм могут выступать интерактивные методы обучения.

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля. По сравнению с другими методами, интерактивные технологии обучения ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Активность преподавателя уступает место активности студентов, а задачей преподавателя становится создание условий для их инициативы [3].

Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля знаний [2].

В процессе применения интерактивных методов при подготовке бакалавров гуманитарно-экономического направления формируются такие компетенции, как:

- умение логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
- готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе;
- владение одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного.

На базе сформированности вышеуказанных компетенций формируются личностные и профессиональные навыки, способствующие вхождению студента в образовательную среду вуза, адаптации к вузовским формам обучения.

Таким образом, использование интерактивных методов обучения способствует заинтересованности обучаемых, активному усвоению знаний и умений, навыков обработки и анализа информации, активизации и закреплению знаний, а также практическому применению полученных знаний и в конечном итоге успешной адаптации студента в вузе.

#### Список литературы

1. Агаева А.Э. Особенности адаптации студентов I курса к обучению в вузе // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 1221–1225. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86264.htm>.
2. Галимуллина Э.З., Крайнова А.И. Интерактив как один из способов повышения активной самостоятельности студентов // е-Журнал «Экономика и социум». – 2014. – № 2(11). URL:[http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_11\\_iun/Galimullina.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Galimullina.pdf)
3. Казанцева Ю.В., Асканова О.В. Использование интерактивных технологий обучения для совершенствования подготовки бакалавров экономических направлений // Актуальные проблемы современного образования: Материалы всероссийской научной конференции с международным участием «Русский мир в пространственно-временном контексте» 15-16 декабря 2015 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. Часть 2. – С. 37-39.
4. Сенокосов Ж.Г. Молодые воины: трудности адаптации // А педагогом быть обязан. - М., 1990. - С. 63-68.
5. Якунин В.А. История психологии. Учебное пособие. Санкт-Петербург: Издательство Михайлова В.А., 1998, 384 с.

УДК 330.322 (574)

#### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*А.А. Кенжебаева, Л.О. Дёмушкина, Г.К. Мурзатаева*

*Академия государственного управления*

*при Президенте Республики Казахстан, г. Астана*

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции развития инвестиционного климата страны, возможности продвижения казахстанского несырьевого экспорта и привлечения иностранных инвестиций в перерабатывающие отрасли, наличие самозанятого населения.

Ключевые слова: инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, приоритетные сектора экономики, самостоятельно занятые работники.

Основные цели инвестиционной политики государства связаны с необходимостью решения стратегических и текущих задач – создание привлекательного инвестиционного и предпринимательского климата, увеличение капиталовложений, развитие человеческого капитала, создание конкурентоспособной экономики, повышение эффективности управления государственными программами и проектами, повышение уровня и качества жизни населения [1].

Ключевое значение придается активизации роли Казахстана в процессах миграции капитала в качестве импортера и экспортера, что способствует реали-

зации инвестиционных возможностей страны, привлечению иностранных инвестиций в организационный капитал, созданию новых бизнес-процессов, продуктивно использующих новую информацию [2, с. 344].

Основу совершенствования национальной инвестиционной политики Республики Казахстан на протяжении последнего десятилетия составляет комплексный подход, направленный на достижение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию, создание высокотехнологичной индустрии, развитие инновационного типа национальной экономики. В поддержку реализации данной политики в Казахстане были приняты две программы: Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы [3, 4]. Реализация программ индустриально-инновационного развития экономики, как новой альтернативы преимущественно сырьевой экономике, требует привлечения больших объемов инвестиций. По данным Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан, за 2015-2019 гг. планируется вложить в экономику около 4 533 млрд. тенге инвестиций.

Основными направлениями новой инвестиционной политики страны являются:

- повышение эффективности инвестиций с целью стабилизации и роста экономики, усиления ее социальной ориентации;
- нахождение и реализация с использованием научных разработок самых выгодных форм собственности и вариантов становления рыночных отношений;
- ускорение технического перевооружения производства с внедрением прогрессивных технико-технологических систем, в частности, для глубокой переработки сырья и накопившихся отходов в тяжелой промышленности, увеличение производства товаров народного потребления;
- привлечение иностранных инвестиций на взаимовыгодной основе в приоритетные отрасли экономики, создание новых рабочих мест.

Следует отметить, что, несмотря на предоставляемые правительством благоприятные условия для ведения бизнеса, все еще половина прямых иностранных инвестиций направлена на деятельность по добыче сырой нефти и природного газа (23%) и по проведению геологической разведки и изысканий (23%).

Действующие и потенциальные инвесторы по-разному оценивают факторы привлекательности страны. В «послекризисный» период доля Казахстана в привлечении прямых иностранных инвестиций оставалась на стабильном уровне, ежегодный прирост составлял примерно 1,6%. В посткризисный период действия правительства Республики Казахстан были направлены на сохранение действующих и создание новых рабочих мест, стимулирование развития малого и среднего бизнеса. В этом плане следует упомянуть программу «Дорожная карта бизнеса 2020», которая стала последовательным продолжением программ развития малого и среднего предпринимательства 2009, 2010 гг.

Ретроспективный анализ показывает, что начиная с 2013 года, после стабильного роста на протяжении предшествующих десяти лет, впервые валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) сократился более чем на 16%.

Валовый приток ПИИ формируется из следующих позиций:

- увеличение инструментов участия в капитале – приобретение нерезидентами у резидентов не менее 10% голосующих акций или долей участия в казахстанских предприятиях, приобретение нерезидентами у резидентов недвижимости в Казахстане;

- реинвестированный доход - доля иностранных прямых инвесторов в нераспределенной прибыли (убытке) казахстанских предприятий;

- увеличение долговых инструментов – поступление средств (как в денежной, так и в иных формах – в виде товаров, работ, услуг, нематериальных активов, покупки ценных бумаг и т.д.) от иностранных прямых инвесторов без учета погашения.

На рынке Казахстана представлены в основном крупные инвесторы. Практика свидетельствует, что иностранным компаниям, представляющим крупных инвесторов (с годовым международным оборотом в размере 2 млрд долларов США/1,5 млрд евро и более), легче добиться успеха в нашей стране, чем небольшим компаниям. На сегодняшний день ситуация такова, что в большинстве случаев прямые иностранные инвестиции концентрируются пока еще в ресурсно-ориентированном секторе экономики.

Мировой валютный фонд под прямыми инвестициями понимает определенную категорию, при которой резидент одной страны осуществляет контроль или имеет значительную степень влияния на управление предприятием, являющимся резидентом другой страны (владеет инструментами участия в капитале, которые обеспечивают ему 10 или более процентов голосов в управлении предприятием прямого инвестирования). Предпринимательская среда на уровне средних и малых предприятий слабо поддерживается крупными иностранными инвесторами.

Привлекательность казахстанского рынка для иностранных инвесторов можно оценить по данным Всемирного банка за 2016 г. Так, по показателю «Легкость ведения бизнеса» Казахстан занимает 35 место из 190 стран, по показателю «Эффективность рынка труда» – 20 место среди 138 стран мира. По итогам 2016 года обрабатывающий сектор национальной экономики показал устойчивый реальный рост (+0,7% к 2015 г.) на фоне спада в горнодобывающих отраслях (-2,7% к 2015 г.). Приведенные данные свидетельствуют о росте вклада обрабатывающих отраслей в экономику страны. В структуре валового внутреннего продукта в 4 квартале 2016 г. рост наблюдался в промышленности +0,6%, экспорте +1,5%, занятости по экономике +0,4%. Хотя и незначительная, но положительная динамика роста перерабатывающих отраслей промышленности позволяет нам надеяться на выбор иностранными инвесторами именно этих стратегических направлений развития национальной экономики.

Государство заинтересовано в привлечении инвестиций в экономику страны и различными мерами способствует этому. Одна из мер государственной

поддержки инвестиций – софинансирование проектов через государственные финансовые институты развития. В Казахстане такими институтами являются Фонд развития «Даму», Банк развития Казахстана и др. Их деятельность направлена на содействие по развитию и продвижению казахстанского несырьевого экспорта и привлечению прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики. Институты развития оказывают информационно-сервисную поддержку инвесторам на всех этапах инвестирования: планирование инвестиций, реализация инвестиционного проекта, постинвестиционная поддержка, экспорт готовой продукции, оказывают поддержку казахстанским инициаторам проектов, предоставляя площадку для размещения информации о проектах, требующих инвестиций, на сайте [baseinvest.kz](http://baseinvest.kz), [invest.gov.kz](http://invest.gov.kz).

В Казахстане в число привлекательных секторов для инвесторов на основе конкурентоспособности и потенциала для роста вошли машиностроение, объекты аграрно-промышленного комплекса, торговля, химическая отрасль. Экономика Казахстана специализируется на отраслях, широко использующих товары машиностроения. Это сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, нефти и газа, электроснабжение и строительство. Развитие данных отраслей обеспечивает спрос на продукцию машиностроительной отрасли. По данным Национального агентства «KAZAKH INVEST» Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан, объем рынка машиностроения в Казахстане в 2015 г. составил 14,7 млрд. долларов США, сокращаясь в среднем на 20% ежегодно в 2014-15 гг. в результате девальвации тенге. В структуре потребляемой продукции доля импорта машиностроительной продукции на протяжении последних пяти лет держится на уровне 80-85% [5]. Основные виды машиностроительной продукции, используемой в Казахстане, – оборудование для горно- и нефтедобывающих секторов, автомобили, прицепы и полуприцепы, компьютеры, офисное оборудование и оборудование связи и т.д.

Наиболее привлекательными подсекторами, определенными в результате анализа машиностроительной отрасли, являются:

- производство тракторов международных брендов мощностью более 90 кВт для импортозамещения на внутреннем рынке и экспорта в приграничные регионы Российской Федерации (РФ);

- производство трансформаторов средней мощности, ориентированное на импортозамещение на внутреннем рынке и экспорт в страны СНГ за счет организации совместного предприятия с заинтересованными инвесторами, получение доступа к его клиентской базе и трансферта ему передовых технологий;

- производство свинцовых электрических аккумуляторов на базе существующего производителя с привнесением технологических разработок для импортозамещения в премиальном и стандартном сегментах, экспорта на рынки РФ и Средней Азии и диверсификации производимой продуктовой линейки;

- производство широкого спектра кабельно-проводниковой продукции, включающей электрические кабели, высоковольтные линии электропередач, оптоволоконные кабели и прочие виды продукции, ориентированные на внутренний рынок Евразийского сообщества.

Понятно, что инвестор заинтересован в высокой рентабельности инвестиций. Она может быть обеспечена за счет таких факторов, как низкая себестоимость рабочей силы и электроэнергии, доступ к сырью, растущий внутренний рынок с большим потенциалом для импортозамещения, беспопшлинный доступ на рынок стран Евразийского экономического союза, государственная поддержка.

Привлекательным сектором экономики Казахстана для привлечения инвестиций является – сельское хозяйство и пищевая промышленность. В 2015 г. потребление сельскохозяйственных продуктов и продуктов питания в Казахстане превысило 35 млрд долл. США. В 2010-15 гг. потребление росло в среднем более чем на 5% в год, но при этом доля импорта оставалась высокой.

Преимущества пищевой промышленности и агропромышленного комплекса, с точки зрения инвестора, заключаются в наличии необходимых объемов сырья, конкурентоспособной цены на сырое молоко, конкурентоспособной себестоимости для импорта в Российскую Федерацию, конкурентоспособной себестоимости производства, наличии трудовых ресурсов.

Известно, что размер трудовых ресурсов зависит от численности населения, режима его воспроизводства, состава по полу и возрасту. Рынок трудовых ресурсов Казахстана постоянно эволюционирует под воздействием политических, экономических и социальных факторов, как внутренних, так и внешних, и в своем развитии пока еще отстает от требований времени. Современный рынок трудовых ресурсов Казахстана отличается:

- высокой долей неформальной и теневой занятости;
- слабой социальной защитой безработных;
- ростом доли работающих граждан не по специальности;
- низкой мобильностью трудовых ресурсов и т.д.

В Казахстане высока доля самостоятельно занятого населения, которая в последние годы держится на уровне выше 30% (таблица 1, 2) [5].

Таблица 1 – Самостоятельно занятые работники Республики Казахстан

	Численность самостоятельно занятых работников, тыс. чел.			Структура самостоятельно занятых работников, процентов		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		городского населения	сельского населения		городского населения	сельского населения
1991	326,7	207,4	119,3	100,0	63,5	36,5
1995	1 085,1	662,4	422,7	100,0	61,0	39,0
2000	2 696,6	1 250,2	1 446,4	100,0	46,4	53,6
2005	2 620,4	885,1	1 735,4	100,0	33,8	66,2
2010	2 704,8	796,7	1 908,1	100,0	29,5	70,5
2014	2 400,4	830,6	1 569,8	100,0	34,6	65,4

по данным [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)



Таблица 2 - Численность и структура наемных работников в Республике Казахстан

	Численность наемных работников, тыс. чел.			Структура наемных работников, процентов		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		городского населения	сельского населения		городского населения	сельского населения
1991	7 389,5	4 669,2	2 720,3	100,0	63,2	36,8
1995	5 466,4	3,428,8	2 037,6	100,0	62,7	37,3
2000	3 504,4	2 541,8	962,6	100,0	72,5	27,5
2005	4 640,5	3,192,8	1 447,7	100,0	68,8	31,2
2010	5 409,4	3 443,7	1 965,7	100,0	63,7	36,3
2014	6 109,7	3,884,7	2 225,0	100,0	63,6	36,4

по данным [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)

Большая часть самостоятельно занятого населения проживает в сельской местности и характеризуется невысоким уровнем образования и низкой квалификацией. Около 40% самостоятельно занятого населения являются непродуктивно занятыми, т.е., по существу, являются занятыми в личном подсобном хозяйстве на производстве продукции для собственного потребления.

От общего количества самозанятого населения только 13% занято производством продукции для продажи, к тому же у многих из них доходы ниже прожиточного минимума. Таким образом, непродуктивная занятость значительной части населения приводит к малоэффективному использованию трудовых ресурсов страны, сдерживая рост социально-экономического развития страны, в том числе снижает эффективность использования инвестиционного потенциала страны.

В Казахстане имеются сложности по ведению учета безработных. Поэтому в стране количество безработных определяют не поименной регистрацией каждого ищущего работу гражданина, как принято в мировой практике, а расчетным путем, используя остаточный принцип.

Результаты независимых исследований, проведенных аудиторской компанией «E&Y», свидетельствуют о наличии высокой доли скрытой безработицы в стране, хотя уровень официальной безработицы держится на уровне 5% на протяжении последних нескольких лет [6].

Показатели занятости и безработицы не отличаются высокой достоверностью. Некачественные данные по количеству безработных не позволяют принимать адекватные меры по решению проблем занятости, переобучению и оптимальному территориальному размещению трудовых ресурсов и, в целом, снижают эффективность реализуемых государством программ по повышению занятости.

В условиях недостаточности и ненадежности статистических данных отследить влияние большинства принятых государством программных мероприятий по улучшению ситуации на рынке труда и на экономику в целом становится

ся недостижимым. В данной связи возникает потребность в эффективном функционировании биржи труда, специальном учреждении, осуществляющем посреднические функции на рынке рабочей силы. Из-за этого наблюдаются рост диспропорций между спросом и предложением на рынке труда, значительный разрыв в количестве занятых и числе участников системы социального страхования, что свидетельствует о высокой доле неформальной занятости, увеличении количества занятых граждан, работающих не по специальности.

Рынок труда в Казахстане децентрализован. Основные функции координации и управления занятостью населения переданы местным органам исполнительной власти, а за центральным уполномоченным органом власти оставлены вопросы общего методического руководства и информационно-аналитической работы.

Децентрализация и территориальная разобщенность рынка труда, ликвидация Биржи труда, в конечном счете, привели к ослаблению общей координации занятости населения в стране. В настоящее время вновь начата системная работа по совершенствованию инфраструктуры рынка труда и нормативно-правовой среды их функционирования, адекватной специфике рыночной системы хозяйствования с учетом международного опыта. При проведении запланированных мероприятий возникает объективная необходимость в детальном изучении вышеперечисленных и других особенностей рынка труда для правильного структурирования существующих проблем занятости и безработицы. Только такая системная работа может способствовать последовательному решению накопившихся проблем и формированию новой модели рынка труда, отвечающей современным потребностям нашего общества. Это в свою очередь позволит эффективно распределять трудовые ресурсы по отраслям и сферам национальной экономики, а следовательно, эффективнее использовать ее инвестиционный потенциал.

По прогнозным данным Национального агентства «KAZAKH INVEST» Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан, объем вакантного рынка в Казахстане для иностранных инвесторов к 2020 году может составить: 660 млрд тенге в современных форматах торговли продуктами; около 1 400 млрд тенге в непродовольственных магазинах [7].

В Казахстане для привлечения иностранных и отечественных инвестиций в национальную экономику, использования ее инвестиционного потенциала принимают меры по повышению благоприятности инвестиционной среды. Так, государство предоставляет ряд преференций для инвесторов:

- освобождение от таможенных пошлин;
- предоставление натуральных грантов;
- возмещение до 30% всех капитальных затрат в новых технологических проектах;
- освобождение от уплаты корпоративного и земельного налогов сроком до 10 лет, а также налога на имущество сроком до 8 лет;
- обеспечение стабильности законодательства для инвесторов;

- отмена необходимости получения разрешения на импорт рабочей силы из-за рубежа на срок действия проекта, плюс один год после сдачи его в эксплуатацию.

Кроме того, при реализации проектов в несырьевом секторе экономики Казахстана инвесторам предоставляются следующие виды инвестиционных преференций:

- 1) освобождение от обложения таможенными пошлинами и ввозимого для реализации инвестиционного проекта оборудования и комплектующих к нему;
- 2) государственные натурные гранты (в качестве государственных натуральных грантов могут передаваться земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование).
- 3) инвестиционные налоговые преференции.

Таким образом, государство как регулятор инвестиционных процессов выбирает приоритеты инвестиционной политики [8], создает равные условия для различных типов инвесторов, стимулирует инвестиционную деятельность посредством налоговых льгот, предоставления льготных инвестиционных кредитов, поддержки общего благоприятного инвестиционного климата.

#### Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
2. Скрипкин К.Г. Обеспечение стратегии предприятия с точки зрения компьютерного и организационного капитала // Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии: 5-я Международная научная конференция. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, ТЕИС, 2012. – 824 с.
3. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы. Утверждена Указом Президента РК от 19 марта 2010 г. № 958.
4. Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы. Утверждена Указом Президента РК от 1 августа 2014 года № 874.
5. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) Численность и структура наемных работников в Республике Казахстан.
6. [www.eu.com](http://www.eu.com) Результаты исследований аудиторской компании «E&Y» рынка труда в Казахстане.
7. <http://invest.gov.kz/>
8. Осадчая О.П., Касаткина Е.В. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в сфере промышленного производства / Антикризисное управление корпорацией: проблемы и решения/под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой.- Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – С. 172-175.

УДК 338.24 (574.42)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НА МАКРО-, МЕТА-, МЕЗО-  
И МИКРОУРОВНЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

*Ж.Т. Конурбаева, А. Туменбаева*

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет*

*им. Д. Серикбаева*

*О.П. Осадчая*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Понятие «конкурентоспособность» является одним из базовых в рыночной экономике. Научных работ, посвященных вопросам конкурентоспособности и ее управлению, опубликовано достаточно много как в отечественной, так и в зарубежной печати. Многообразие публикаций отражает объективную сложность предмета научного исследования. Несмотря на большое число исследований и публикаций по проблемам конкурентоспособности, многие ее аспекты остаются дискуссионными в силу широты и многогранности этого сложного явления. В мировой экономической литературе тема конкурентоспособности в течение последних тридцати лет остается одной из актуальных.

Как считает М. Портер, пока «не существует общепринятого определения конкурентоспособности. Для фирм конкурентоспособность означала возможность конкурировать на мировом рынке при наличии глобальной стратегии. Для многих конгрессменов конкурентоспособность означала положительный внешнеторговый баланс. Для некоторых экономистов конкурентоспособность означала низкие производственные затраты на единицу продукции, приведенные к обменному курсу. Споры вокруг конкурентоспособности... продолжаются и по сей день» [1]. Нет недостатка в предлагаемых экономистами подходах к определению конкурентоспособности через многочисленные характеристики фирм и стран, а также в рекомендациях по управлению конкурентоспособности путем планирования деятельности компаний либо проведением определенной политики правительства. Но, по мнению М. Портера, они отличаются «таким же разнообразием и непоследовательностью, как выраженные и невыраженные подходы к пониманию конкурентоспособности, на которых они основывались» [2].

Это еще раз показывает сложность и неоднозначность проблемы конкурентоспособности, находящейся в центре внимания и правительств, и промышленных кругов любой страны, как испытывающей определенные трудности, так и процветающей в настоящее время. Очевидно, было бы неверно искать ответ на данный вопрос только либо на уровне предприятия или субъекта хозяйствования, либо на уровне страны в целом. Для этого, на наш взгляд, должны быть уточнены основные методологические аспекты управления, дано четкое обоснование сущности и содержания конкурентоспособности страны, отрасли, предприятия и продукта, определены взаимосвязи и взаимозависимости этих категорий.

В широкой постановке вопроса конкурентоспособность возникла в начале 80-х годов двадцатого века в США, как поиск ответов на причины успехов японской экономики на мировых рынках, а также путей преодоления угрозы «деиндустриализации» американской экономики и отражалась в аналитических публикациях Совета по национальной конкурентоспособности.

Безусловно, успех отдельных предприятий в конкурентной борьбе в условиях углубляющейся интернационализации рынка зависит от положения дел в стране. Правильность этого положения доказывает тот факт, что с удивительным постоянством предприятия (фирмы, корпорации) одних и тех же стран (Япония, Германия, Франция, США, Корея и т.д.) добиваются огромных успехов во вполне определенных отраслях экономики. Но в то же время именно отраслевые особенности позволяют данному предприятию данной страны создать и удержать конкурентные преимущества на своем рынке. При этом зачастую в стране функционирует одновременно сразу несколько мировых лидеров в какой-то отрасли промышленности. Примерами могут служить японские фирмы в области бытовой электроники, роботов, фото- и копировальной аппаратуры, шведские фирмы по производству тяжелых грузовиков и горнорудного оборудования, французские парфюмерно-косметические фирмы, швейцарские фармацевтические компании и т.д. [3].

Поэтому учет национальных и отраслевых, а в ряде случаев и региональных особенностей определяет способность предприятия создавать и удерживать конкурентное преимущество на международном уровне. Но этот же момент весьма важен и для процветания всей страны, так как уровень жизни в стране в конечном счете зависит от конкурентоспособности отдельных предприятий, умения их достигать улучшения качества и роста эффективности. В связи с вышесказанным, необходимо определить сущность категорий «конкурентоспособность страны» (макроуровень) – «конкурентоспособность региона» (метауровень) – «конкурентоспособность отрасли» (мезоуровень) – «конкурентоспособность предприятия и продукции» (микроуровень), а также выявить их взаимосвязи [4].

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод, что обобщения и выводы из исследования конкурентоспособности на уровне страны могут носить слишком широкий и общий характер. С их помощью вряд ли возможно строить политику промышленности. Необходимо рассмотрение отдельных отраслей экономики, отдельных регионов с их особенностями технологии, кадров, организации производства и социально-экономической среды. Кроме того, как заключает уже упоминавшийся М. Портер, «при ближайшем рассмотрении экономики любой страны обнаруживаются поразительные различия в том, что обеспечивает конкурентный успех в разных отраслях. Международные преимущества часто сосредоточиваются в строго определенных отраслях, а то и в отдельных сегментах рынка». Германский экспорт автомашин преимущественно состоит из автомобилей высшего класса, корейский – из компактных машин. Япония экспортирует в основном станки общего назначения, а Италия - высокоспециализированные [3, с. 170].

Как известно, на рынке конкурируют конкретные субъекты хозяйствования, а не страны. Тем более, что на современном этапе конкурентные возможности предприятий и фирм не ограничиваются национальными рынками. Определяющим является и отраслевая специфика предприятия, а также позиция его в отрасли. Универсальной управленческой стратегии нет. Успех в деле обеспечения конкурентоспособности может принести лишь стратегия, основанная на учете условий конкретной отрасли промышленности и ее потенциала конкурентоспособности. Если конкурентоспособность страны – это способность государства создавать условия для эффективного функционирования субъекта хозяйствования на рынке через экономические и административные рычаги, то конкурентоспособность предприятия (фирмы) – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции. А так как конкуренция предприятий на мировом рынке принимает характер конкуренции самой продукции, то конкурентоспособность товара – это относительная характеристика конкретного проявления степени реализации потенциала самого предприятия и условий среды его функционирования. Следует отметить, что успех отдельно взятой фирмы (компании, предприятия) в обеспечении своей конкурентоспособности вряд ли можно считать показательным, так как он зачастую объясняется либо ее специализацией на новом товаре, либо государственными субсидиями, либо другими мерами государственного протекционизма. Более показательен анализ отраслей экономики или групп родственных предприятий, особенно высокотехнологичных, использующих высококвалифицированную рабочую силу и располагающих значительным потенциалом роста. Тем более, как показывает мировой опыт, наиболее конкурентоспособные национальные отрасли именно и состоят из групп фирм, а не из изолированных субъектов. Нужно сказать, что конкурентные позиции предприятий отдельных стран безусловно зависят от национальных условий: особенностей структуры национальных хозяйств и шкал ценностей, национальной культуры и истории, государственных учреждений.

Таким образом, должна быть собственная концепция управления конкурентоспособностью, учитывающая все многообразие конкурентных отношений на макро-, мета-, мезо- и микроэкономическом уровнях. Разноуровневый подход к определению конкурентоспособности позволяет рассматривать ее как систему, так как определяющие факторы могут быть поняты только при взаимосвязанном обмене между элементами, формирующимися на различных уровнях. Концепция так называемой системной конкурентоспособности определяет рамки анализа и набор определяющих факторов конкурентоспособности. Ее исходная посылка состоит в том, что длительная конкурентоспособность осуществляется не столько за счет стабилизации макроэкономических условий и создания соответствующих этому стимулирующих структур, сколько за счет формирования такой системы отношений, которая поддерживает и концентрирует целенаправленные национальные усилия на развитие отдельных фирм или групп предприятий, отраслей и территорий [5].

При системном изучении понятия конкурентоспособности Г. Азоев и А. Челенков выделяют иерархическую структуру, представленную на рисунке 1, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли и экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами [6].

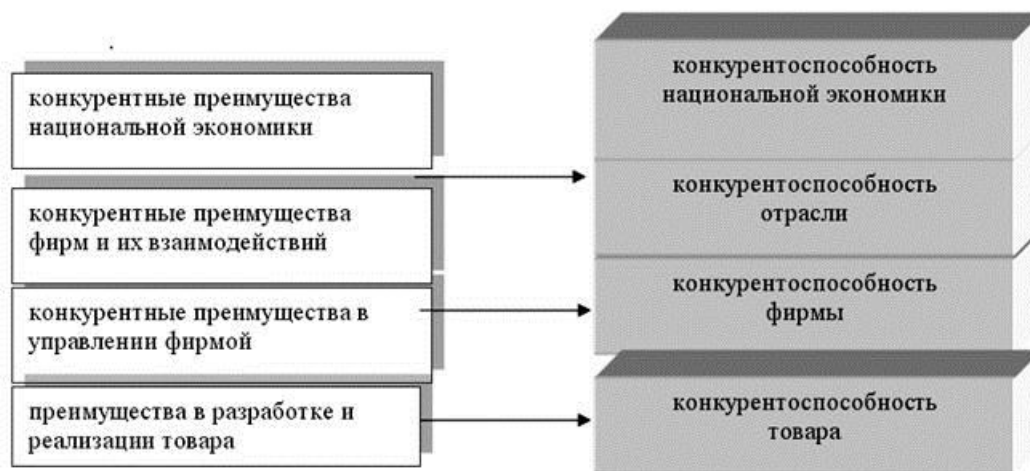


Рисунок 1 - Иерархическая структура конкурентоспособности по Г. Азоеву и А. Челенкову

Представленная структура на рисунке 1 характеризует конкурентоспособность на каждом уровне относительно конкурентных преимуществ. В соответствии с рисунком 2 всё многообразие конкурентных отношений, возникающих в сфере экономики, М. Гельвановский с определённой долей условности предлагает разделить на три уровня: *микроуровень* (конкретные виды продукции, производства, предприятия), *мезоуровень* (отрасли промышленности и их комплексы) и *макроуровень* (страна и международные организации) [7].



Рисунок 2 - Иерархическая структура конкурентоспособности по М. Гельвановскому

Как видно из приведённых рисунков 1 и 2, методологию Азоева-Челенкова и М. Гельвановского можно считать практически идентичными, с той лишь разницей, что М. Гельвановский объединил в одну категорию конкурентоспособность товара и предприятия. Следовательно, конкурентные преимущества формируются при наличии отработанных и адекватных друг другу макроэкономического и микроэкономического механизмов. Практически это означает, что на народнохозяйственном уровне и на уровне хозяйствующих субъектов



должны быть созданы определенные условия, при которых были бы возможными инвестиции, инновации, модернизация и справедливое распределение полученного дохода.

На рисунке 3 представлена модель «иерархической конкурентоспособности» национального хозяйства, которая включает в себя три уровня анализа [8].

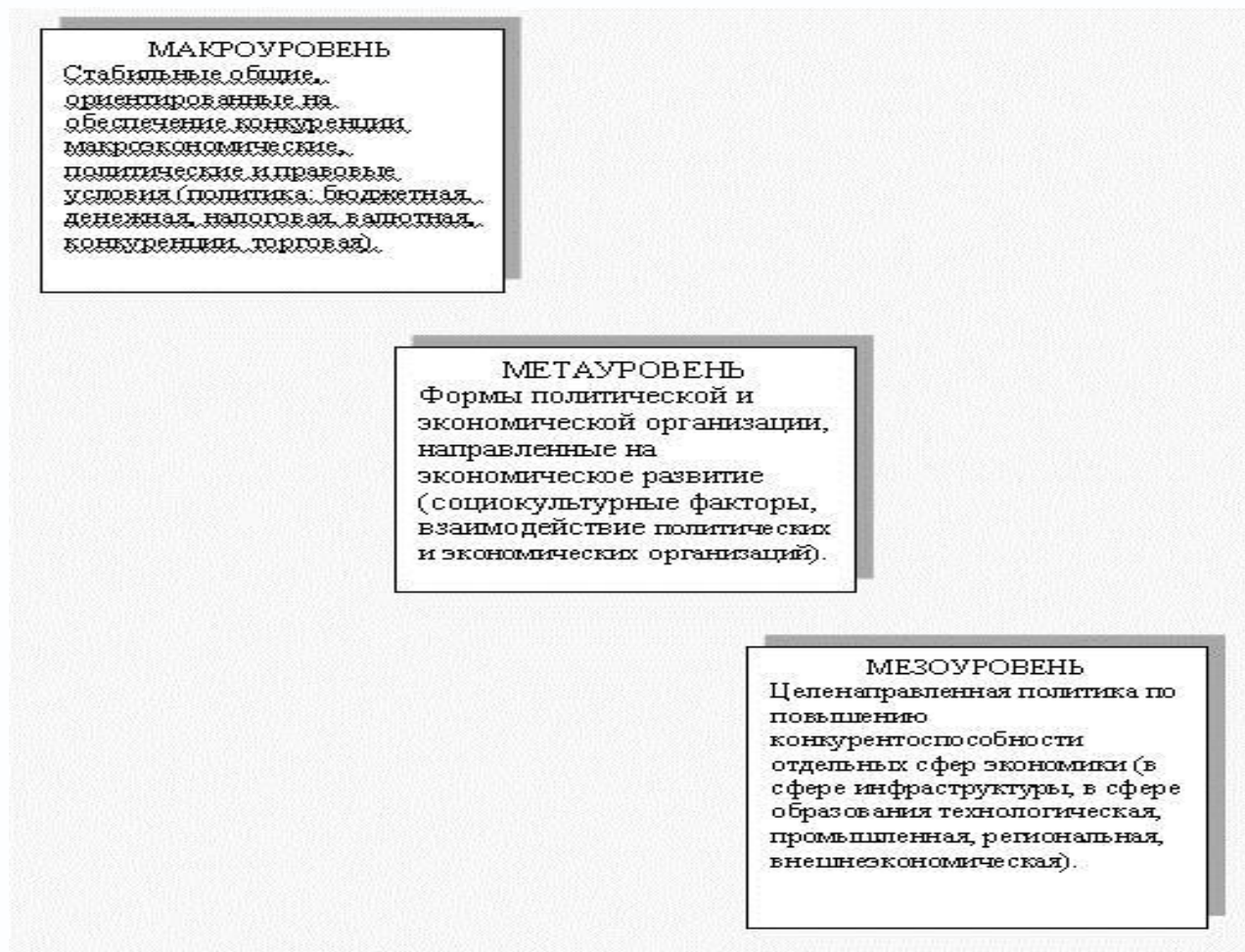


Рисунок 3 - Модель «иерархической конкурентоспособности» по Л. Андреевой

На рисунке 3 представлены условия обеспечения конкурентоспособности на макро-, мета- и мезоуровнях. По мнению автора, недостаточно рассматривать только микро- (предприятия, потребители и рыночные сделки) и макроуровень (торговля и валютный курс, государственная бюджетная и внешнеторговая политика), что, конечно, не означает, что эти уровни имеют меньшее значение. Необходимо исследовать вопросы метауровня, чтобы определить, почему государство создает общие условия, которые являются более или менее благоприятными для устойчивого экономического развития, какую роль при этом играют социально-экономические факторы, как взаимодействуют государственные и негосударственные институты и какие цели экономического развития преследуются в процессе этого взаимодействия, и мезоуровня, чтобы проанализировать факторы и процессы, решающим образом влияющие на производительность отдельных отраслей и территорий.



Несмотря на то, что разные исследователи выделяют различные уровни определения конкурентоспособности, делая акцент в основном на иерархический характер, почти все ученые определяют конкурентоспособность на микро- и макроуровне, выделяя мета- и мезоуровни как промежуточные условия для развития конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов и укрепления конкурентных позиций национальной экономики на мировом рынке. Однако успех отдельно взятых хозяйствующих субъектов не в полной мере характеризуют конкурентоспособность национальной экономики. На мировом рынке конкурентоспособность национального рынка определяется не конкурентоспособностью отдельных субъектов, а возможностями целой отрасли и условиями внутренней бизнес-среды. В связи с этим нами были исследованы основные параметры управления конкурентоспособностью на каждом уровне пирамиды управления, представленной на рисунке 4.

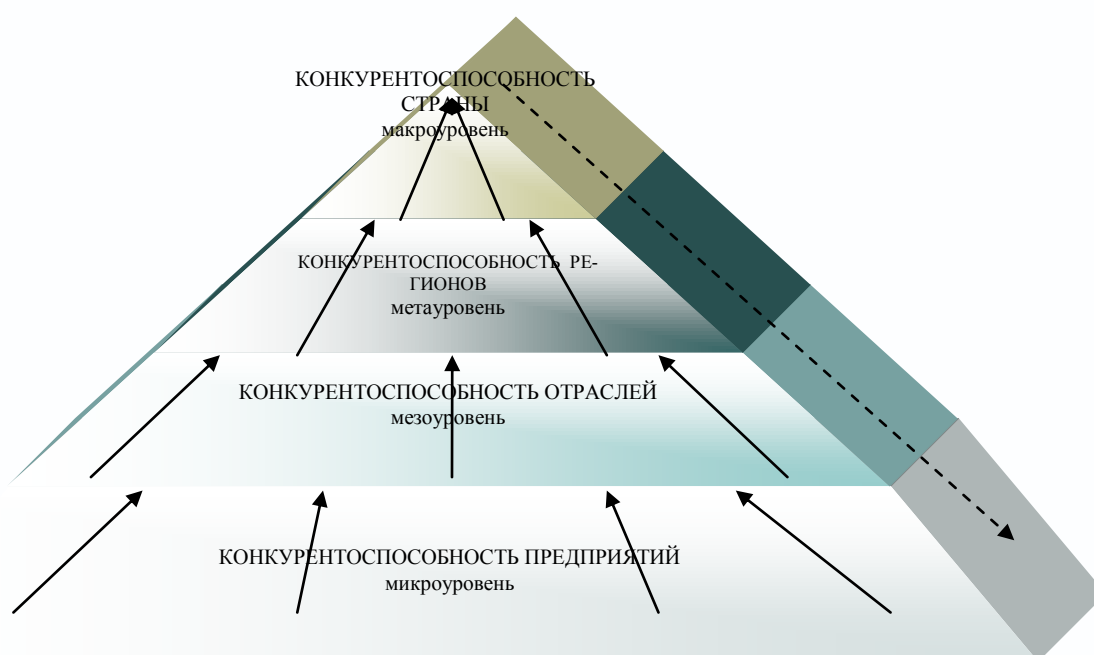


Рисунок 4 – Пирамида управления конкурентоспособностью экономики

В соответствии с рисунком 4, для согласования действий различных уровней управления при разработке и принятии управленческих решений по повышению конкурентоспособности должен быть сформирован единый понятийный и методический аппарат, позволяющий осуществлять управление конкурентоспособностью каждого уровня, с одной стороны, изолированно друг от друга, с другой – в системе иерархии уровней управления. При этом параметры управления уровня конкурентоспособности низшего уровня (товар, предприятие) должны входить как базовые переменные в параметры управления высшего уровня иерархии (отрасль, регион, государство). Между тем конкурентоспособность низших уровней обеспечивается за счет параметров развития более высоких уровней – страны, региона и отрасли, которые призваны создавать условия для эффективного роста производства.

На микроуровне управления конкурентоспособностью товаров и предприятий в качестве обеспечивающих факторов нами приняты: инновации; технологии; инвестиции; трудовые ресурсы; модернизация. Внедрение и развитие перечисленных факторов производства обеспечивает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, что в свою очередь позволяет ему производить и предлагать на рынке конкурентоспособную промышленную продукцию. При этом стратегическими показателями определения конкурентоспособности выступают: соотношение качества и цены товаров и услуг, производительность труда и эффективность управления. Результативным элементом системы управления взаимосвязью обеспечивающих факторов и стратегических показателей является целевая подсистема – конкурентоспособность товаров и предприятий на микроуровне.

Основным стратегическим инструментом реализации обеспечивающих факторов мезоуровня управления конкурентоспособностью промышленности нами принята отраслевая специализация промышленности. В современных рыночных условиях ограниченности запасов сырья и технологической зависимости производства ни одна из стран не может быть конкурентоспособной во всех секторах экономики и на всех сегментах рынка. На сегодняшний день структуру промышленности предопределяет наличие и доступность ресурсной базы и рынков сбыта. При этом необходимо четко расставить приоритеты согласно принципу: специализация на перспективных отраслях с позиции рыночного спроса обеспечит основную долю в объеме промышленного производства, а развитие одновременно многих низкоэффективных отраслей приводит к распылению экономических усилий и ресурсов. Необходимо рассмотрение отдельных отраслей экономики, отдельных регионов с их особенностями технологии, кадров, организации производства и социально-экономической среды. Кроме того, как заключает уже упоминавшийся М. Портер, «при ближайшем рассмотрении экономики любой страны обнаруживаются поразительные различия в том, что обеспечивает конкурентный успех в разных отраслях. Международные преимущества часто сосредоточиваются в строго определенных отраслях, а то и в отдельных сегментах рынка». Германский экспорт автомашин преимущественно состоит из автомобилей высшего класса, корейский - из компактных машин. Япония экспортирует в основном станки общего назначения, а Италия - высокоспециализированные.

В свою очередь конкурентоспособность региона определяется конкурентоспособностью производств и отраслей промышленности, размещенных на данной территории. Управление конкурентоспособностью промышленности на мезоуровне обеспечивается созданием необходимых условий для функционирования и развития промышленного производства, которые определяют конкурентоспособную дифференциацию промышленности в региональной экономике.

На макроуровне управления формируется национальная конкурентоспособность из конкурентоспособности товаров, предприятий, отраслей и регионов. На международном рынке конкурентоспособность страны определяется

обеспечением сравнительных преимуществ, на основе которых формируются конкурентные преимущества экономики. Классическая теория конкуренции поясняет успехи стран в определенных отраслях на основе так называемых факторов производства – таких как капитал, трудовые и природные ресурсы. При наличии вышеназванных факторов экономика страны обеспечивает себе конкурентные преимущества в определенных отраслях экономики. Однако классическая не подходит для высокотехнологичных отраслей и нересурсоемких производствах экономики. На современном международном рынке различные компании конкурируют в рамках глобальной стратегии с вовлечением не только трудовых ресурсов, но и иностранных инвестиций, при этом определенная страна оказывается предпочтительной для размещения компаний, участвующих в международной конкуренции. Страна размещения – это та страна, в которой вырабатываются и поддерживаются основные конкурентные преимущества и стратегия компании; создаются и продвигаются основной продукт и технологические процессы; локализованы наиболее производительные работы и сконцентрирована самая квалифицированная рабочая сила. Если некоторая страна является страной размещения компании, это оказывает сильное положительное влияние на другие связанные с ее деятельностью национальные отрасли и ведет к дополнительным преимуществам национальной экономики. В связи с этим теория конкурентоспособности переходит со сравнительных преимуществ к конкурентным преимуществам стран. Она должна отражать богатое содержание понятия конкуренции, включающее сегментированные рынки, дифференцированные продукты, технологические различия, а также экономию, обусловленную ростом масштаба производства. Конкурентное преимущество создается и поддерживается через сильно локализованные процессы. Различия в национальных ценностях, в культуре, структуре экономики, в существующих организациях и историческом развитии – все это вносит свой вклад в достижение успешной конкурентоспособности. Существуют очень сильные различия в структуре конкурентоспособности для каждой из стран, поскольку ни одно государство или регион не может быть конкурентоспособным во всех или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге конкретные страны и регионы достигают успеха в определенных отраслях в связи с тем, что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее благоприятными, динамичными и перспективными. Основная теория конкурентных преимуществ разработана Майклом Портером. Согласно данной теории, любая страна или территория с примерно одинаковым уровнем развития располагает определенным, только ей присущим набором преимуществ. К ним могут относиться: высокий уровень производительности труда, качество трудовых ресурсов, качество производимых товаров и услуг, искусство управления и др.

#### Список литературы

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

2. Портер М. Конкуренция : учеб. пособие / под ред. Я. В. Заболоцкий. - М.: Издат. дом "Вильямс", 2001. - 495 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / Ред. В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
4. Коротков Э.М. Исследование систем управления. – М.: Изд-во ИМПЭ, 2000. – 390 с.
5. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. - М.: Омега-Л, 2009. - 328 с.
6. Азоев Г.А., Челенков А.Ч. Конкурентоспособность фирмы. – М.: 2001. – 127 с.
7. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневых измерениях // Российский экономический журнал. - 1998. - №3. - С. 67–70.
8. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики // Экономист. – 2004. - №1. - С. 81-88.

ББК 65.5

## КОНКУРЕНЦИЯ НА ТРАНСГРАНИЧНЫХ РЫНКАХ СТРАН ЕАЭС И ПЕРСПЕКТИВЫ ПО СНИЖЕНИЮ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ

*М.А. Конаева*

*Новосибирский государственный технический университет*

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — интеграционное объединение, созданное с целью помочь странам-членам реализовать свой экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создавая при этом условия для повышения глобальной конкурентоспособности. Сердцевинной интеграционного проекта является единый рынок товаров, услуг, капитала и труда.

Вопросы антимонопольного регулирования являются одними из наиболее важных в процессе развития интеграционного объединения и затрагивают интересы абсолютно всех его участников. На данный момент, к сожалению, каждая из стран ЕАЭС имеет свое собственное видение ситуации и в ряде случаев не может прислушаться к своим партнерам. Именно поэтому анонсированный еще в прошлом году Антимонопольный кодекс Союза в настоящее время так и не принят, а вопросов, связанных с честной конкуренцией, меньше не стало.<sup>1</sup>

Хозяйствующие субъекты, действующие на различных товарных рынках в условиях конкуренции, сталкиваются с обязательством по исполнению правил конкуренции. И в связи с планомерным развитием экономических отношений государств-членов ЕАЭС остро поднимается вопрос об установлении общих правил конкуренции на трансграничных товарных рынках и четком их соблю-

---

<sup>1</sup>Добросовестная конкуренция: взгляд партнеров по ЕАЭС совпадает не всегда: Ритм жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ritimeurasia.org/news--2016-06-03--dobrosovestnaja-konkurencija-vzgljad-partnerov-po-eaes-sovpadaet-ne-vsegda-23891> - Загл. с экрана

дении. Евразийская экономическая комиссия ведет работу над устранением административных барьеров для предпринимательской деятельности и установлением единых правил для ведения бизнеса на всей территории Союза. Также определен ряд товарных рынков ЕАЭС, которые наиболее подвержены недобросовестной конкуренции:

1. Молочная продукция;
2. Кондитерские изделия;
3. Синтетические моющие средства;
4. Парфюмерно-косметические изделия;
5. Консервная продукция;
6. Лекарственные средства.

Обеспечение равных условий конкуренции на трансграничных товарных рынках ЕАЭС не находится на должном уровне, поскольку в ЕАЭС существует множество компаний, которые стремятся занимать доминирующее положение и нередко формируют согласованную антиконкурентную политику.

Одним из немаловажных вопросов, интересующим в первую очередь Казахстан и Белоруссию, является создание общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов, которые должны обеспечить доступность и надежность энергоснабжения экономик стран Союза. На сегодня это одна из наиболее спорных тем в переговорах между странами-участниками. Например, Минск требует создания единого рынка углеводородов, где цены устанавливаться будут по рыночным принципам с учетом мировой обстановки, а казахстанские энергетики требуют от России свободного доступа на её рынки.

Сама по себе концепция формирования общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов в ЕАЭС предусматривает обеспечение равного доступа к биржевым торгам, что позволит укрепить конкуренцию и обеспечить прозрачность ценообразования на энергоресурсы.

По мнению Президента Республики Беларусь Лукашенко А., экономическая интеграция с Россией остаётся пока в ограниченной зоне выгоды. Он отметил факт падения взаимного товарооборота, который продолжается уже третий год, что требует оперативного реагирования на устранение барьеров, обеспечение эффективного функционирования единого рынка товаров, услуг и капитала, а также взаимной поддержки<sup>2</sup>. Беларусь приобретет российскую нефть и газ по самым низким ценам в регионе. Однако тенденция последних двух лет остаётся в силе: по мере снижения цен на энергоресурсы сокращается белорусская нефтегазовая рента.

Противоположное мнение имеет российская сторона, говоря о том, что противоречия между Белоруссией носят исключительно традиционный характер - Белоруссия хочет получать от России как можно больше, при этом продолжая играть свою собственную игру на внешней сцене.

Сегодня некоторые российские эксперты с утверждением высказываются о том, что ЕАЭС для России – вложение на долгосрочное будущее, т.е. положи-

---

<sup>2</sup>Паньковский А. Беларусь – Россия: от братства к союзничеству / А. Паньковский // Белорусский ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nmbny.eu/yearbook/2016/page7.html> - Загл. с экрана

тельного эффекта стоит ждать спустя некоторое время. Анализ внешнеторгового оборота между странами-членами ЕАЭС, проведенный автором на основе официально опубликованных данных <sup>3</sup>, показал, что наибольший вклад, по данным 2016 года, вносит Россия (62%), на втором месте находится Республика Беларусь (27%), на третьем месте Казахстан (9%). По произведенным расчетам, в 2016 году наблюдается снижение внешнеторгового оборота на 7,4%, который составил 40876,6 млн.долл. США по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, когда внешнеторговый оборот составил 43002,4 млн.долл. США, (см. рис. 1).

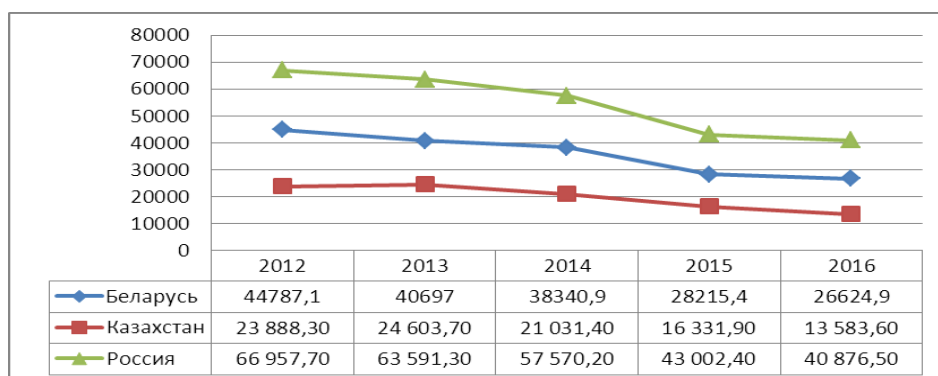


Рис. 1 – Динамика внешнеторгового оборота стран-членов ЕАЭС за 2012-2016 гг., млн. долл. США

Проведенный корреляционный анализ показал, что динамика ВВП каждой из стран-участниц ЕАЭС оказывает влияние на снижение внешнеторгового оборота. А за счет роста экспорта и импорта в третьи страны снижается объем взаимной торговли между странами ЕАЭС. Вероятно, наличие административных барьеров также сказывается на сокращении взаимной торговли.

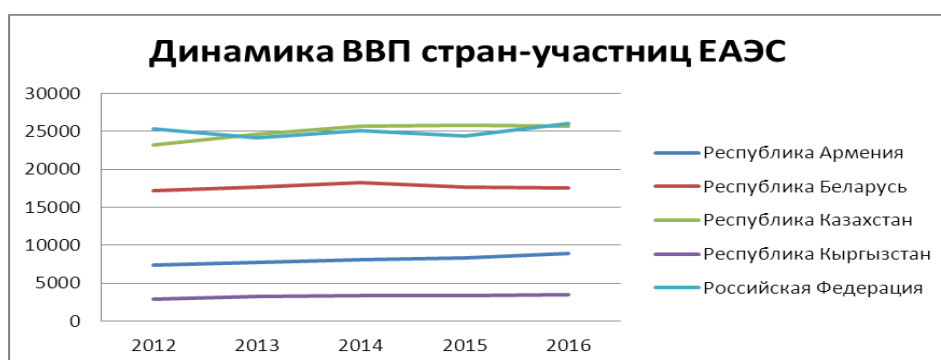


Рис. 2 – Динамика ВВП стран-участниц ЕАЭС за 2012-2016 гг., млн.долл. США

Анализ динамики ВВП стран-участниц ТС свидетельствует о том, что с 2012 по 2016 год всем странам удалось повысить его уровень. Уровень ВВП повысился в республике Армении (на 20,23%), Казахстане (10,54%), Кыргызстане (на 19,75%), России (3,09%), республике Беларусь (1,63%). По итогам 2015 года наблюдается снижение уровня ВВП по всем странам-участницам в ЕАЭС. Поскольку происходило замедление экономической активности в стра-

<sup>3</sup>Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>

нах по причине уменьшения внутреннего спроса. В свою очередь, снижение внутреннего спроса обусловлено продолжающимся падением реальных доходов населения и слабой инвестиционной активностью.

Объем взаимной торговли с 2012 по 2016 гг. по Республике Беларусь, Казахстану и России имеет тенденцию к снижению. В целом по всем странам взаимная торговля сократилась на 38,5%. Роста взаимной торговли в ЕАЭС можно ожидать по мере преодоления экономического кризиса и восстановления покупательной способности населения и предприятий, которое, в свою очередь, зависит от уровня мировых цен на ресурсы. В связи с падением курса рубля мы наблюдаем низкие показатели, так как подсчет ведется в долл. США. Но не это является основной проблемой, а то, что в странах ЕАЭС производится много идентичных товаров, следовательно, необходимо развивать внутри Союза различные новые отрасли при взаимной помощи.

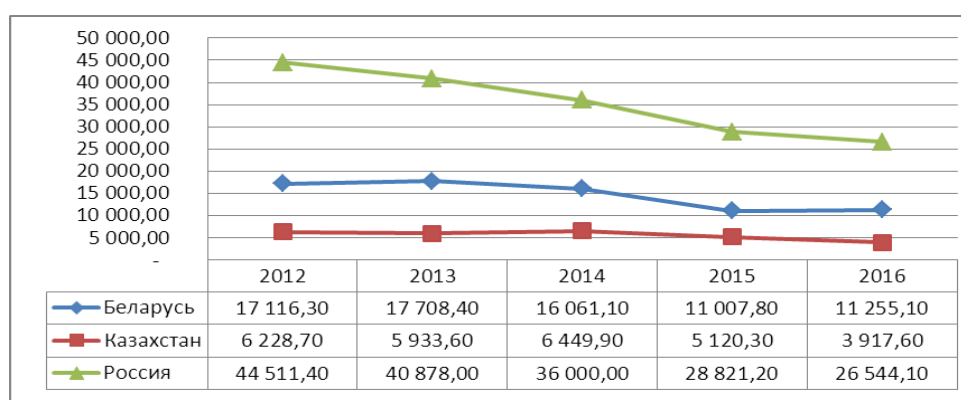


Рис. 3 – Динамика взаимной торговли за 2012-2016 гг., млн.долл. США

Наибольшую долю в импорте занимают машины, оборудование и транспортные средства (43,1% совокупного импорта), продукция химической промышленности (18,5%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (13%).<sup>4</sup> Около 80% объема закупок этих товаров за пределами ЕАЭС осуществляет Российская Федерация. Таким образом, экономический потенциал союза складывается полностью за счет России, крупнейшей экономики альянса. Однако доля внутрирегиональной торговли в ЕАЭС остаётся одной из самых низких для подобных мировых союзов, в среднем около 13% против 63% в Евросоюзе и 68% – в АТЭС. Эффект роста взаимной торговли тоже пока остаётся достаточно скромными из-за слабой таможенной защиты от внешних товаров, которые имеют более высокую конкурентоспособность.

На современном этапе Казахстан, Россия и Беларусь находятся пока на этапе создания Таможенного союза, до сих пор странам-участницам ЕАЭС не удалось создать общий рынок, где происходит согласование технических норм, единых экологических требований, сертификации и т.д. Наличие большой дифференциации стран, их разные возможности и различные интересы приводят к тому, что от реализации международных экономических связей они полу-

<sup>4</sup>Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>

чают разный результат. Открытие границ любого государства для импорта товаров и услуг из других стран может создать определенные трудности для отечественных производителей. Это связано с возможностью усиления конкуренции на внутреннем рынке и, как следствие, с опасностью банкротств отечественных производителей из-за их неконкурентоспособности.<sup>5</sup>

Страны, входящие в ЕАЭС, в первую очередь, преследуют собственные экономические интересы и в той или иной степени ищут выгоды в данном альянсе, в связи с этим могут складываться разные сценарии развития. Отметим, что интеграция – это достаточно сложный и многомерный процесс, учитывающий интересы *всех* сторон. Снижение административных барьеров можно достичь за счет адаптации экономик стран-участниц, которые изначально имеют разный уровень развития.

Чтобы избежать противоречий между национальным и наднациональным законодательством стран-участниц, требуется создание общего законодательства Союза. На данный момент антимонопольное законодательство практически полностью имплементировано в Белоруссии, России и Казахстане. Но, несмотря на это, вопросов остается много, а нормы и принципы по-прежнему остаются «на бумаге». Об этом свидетельствует тот факт, что товаропроизводители стран ЕАЭС не доверяют сформированным в Союзе органам для решения возникающих проблем в данной сфере. До сих пор неясна и ситуация с Антимонопольным кодексом ЕАЭС, судьба которого все еще не известна.

Нетарифные барьеры используются странами ЕАЭС, с одной стороны, для защиты внутреннего рынка, а с другой, они приводят к снижению спроса на товары из-за более высокой цены. Реестр ЕЭК насчитывает 292 таких препятствия, однако препятствий, противоречащих правовым нормам ЕАЭС, всего 34, т.е. немного более 10%.

Административные барьеры существенно обременяют взаимные потоки товаров и услуг между странами ЕАЭС. Одним из перспективных инструментов, который мог бы быть внедрен на пространстве ЕАЭС, является европейский консультативный сервис по вопросам внутреннего рынка SOLVIT, представляющий собой систему обширной сети координационных центров, располагающихся во всех странах-членах ЕС, а также в большинстве стран ЕАСТ. Данная система носит рекомендательный характер, но, несмотря на это, она показала себя эффективной площадкой для выявления существующих нетарифных барьеров в других экономических союзах, многие из которых впоследствии устранялись путем изменения соответствующих национальных или наднациональных законодательных актов.<sup>6</sup>

Существует необходимость применения в Союзе единых требований, основанных на наилучших международных практиках, что является эффективным

---

<sup>5</sup>Мергалиева Л.И. Сценарии и перспективы экономической интеграции на базе функционирования Евразийского экономического союз / Мергалиева Л.И. // Вестник университета «Туран». - 2016. - № 1 (69). - С. 22.

<sup>6</sup>Перспективы устранения нетарифных барьеров в ЕАЭС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/перспективы-устранения-нетарифных-барьеров-в-еаэс> - Загл. с экрана



механизмом, который способствует снижению административных барьеров и упрощению процедур доступа товара на рынок, также повышению качества и конкурентоспособности продукции. Даже относительно небольшое уменьшение административных барьеров оказывает заметное положительное влияние на благосостояние граждан и предприятий в ЕАЭС. Учитывая достаточно удручающее состояние дел в других интеграционных группировках (например, МЕРКОСУР, АСЕАН), принимая во внимание «молодость» ЕАЭС, страны-члены имеют возможность создать новую модель взаимодействия по устранению барьеров. Данная модель должна включать передовой опыт ЕС и, с другой стороны, принимать в расчет политико-экономические особенности развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В заключение необходимо отметить, что все вышеперечисленные проблемы свидетельствуют о том, что участники Евразийского экономического союза во многих случаях по-прежнему не могут найти консенсус и продолжают ставить интересы национальных производителей выше общесоюзных. Поэтому для того, чтобы сформировать конкурентное поле, необходима согласованная макроэкономическая политика ЕАЭС.

Существует возможность создания альтернативы Европейского союза, однако успеха можно добиться, если все главы государств, при всех проблемах и разногласиях, смогут избежать кризиса доверия. Россия и Казахстан могут значительно увеличить положительный эффект от снижения административных барьеров, если такое снижение будет сопровождаться гармонизацией норм и стандартов со странами дальнего зарубежья, прежде всего ЕС. Так, интеграция ЕАЭС со странами дальнего зарубежья гарантирует положительный результат - это касается интеграции как в сторону Европейского союза, так и в сторону Азии, например, при обсуждении Экономического пояса Шелкового пути. Соглашения о свободной торговле могут дать странам – участницам ЕАЭС значительную макроэкономическую выгоду, если данные соглашения помимо взаимного обнуления таможенных пошлин сопровождаются снижением административных и нетарифных барьеров.

#### Список использованных источников

1. Добросовестная конкуренция: взгляд партнеров по ЕАЭС совпадает не всегда: Ритм жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ritmeurasia.org/news--2016-06-03--dobrosovestnaja-konkurencija-vzgljad-partnerov-po-eaes-sovpadaet-ne-vsegda-23891>- Загл. с экрана
2. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>
3. Мергалиева Л.И. Сценарии и перспективы экономической интеграции на базе функционирования Евразийского экономического союза / Мергалиева Л.И. // Вестник университета «Туран». - 2016. - №1 (69). - С. 20-26.
4. Паньковский А. Беларусь – Россия: от братства к союзничеству / А. Паньковский // Белорусский ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nmnby.eu/yearbook/2016/page7.html> - Загл. с экрана

5. Перспективы устранения нетарифных барьеров в ЕАЭС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/перспективы-устранения-нетарифных-барьеров-в-еаэс> - Загл. с экрана

УДК 338.2

## ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

*Ю.Ю. Наземцева*

*Алтайский государственный технический университет, г. Барнаул*

Проблема повышения конкурентоспособности и укрепления позиций национальных предприятий на внутреннем и внешнем рынке является весьма актуальной для всех без исключения стран вот уже несколько десятилетий. Особенно остро это проявляется в условиях глобализации, интернационализации и либерализации мировой экономики.

Очевидно, что развитие регионов, составляющих страну, является одним из необходимых условий повышения конкурентоспособности страны, причем темпы развития и уровень благосостояния зависят от размера привлекаемых инвестиций в экономику этих регионов.

Создание особых экономических зон (ОЭЗ) является действенным механизмом, позволяющим решить данную задачу. Мировая практика свидетельствует, что ОЭЗ представляют собой эффективный инструмент управления инвестиционной деятельностью, позволяющий не только значительно увеличить объем осуществляемых инвестиций, но и оптимизировать их отраслевую и территориальную структуру.

Особые экономические зоны получают все большее распространение в практике экономических отношений. За время своего существования ОЭЗ приобрели глобальный характер, охватив более сотни стран мира, при этом многие зоны отличаются друг от друга целями развития и хозяйственной специализацией.

Общей чертой ОЭЗ является создание благоприятных условий для осуществления различных экономических операций. Многообразие функций, выполняемых ОЭЗ, отражается в обилии терминов, которые используются в качестве наименования для ОЭЗ: свободная таможенная зона, свободный порт, зона внешней торговли, экспортно-производственная зона, предпринимательская зона, зона свободного предпринимательства, промышленный порт, научный парк, технополис и прочее.

В отечественных и зарубежных источниках не существует однозначной трактовки термина «особая экономическая зона»<sup>7</sup>. В общей форме особой экономической зоной называют «обладающий выгодным экономико-

<sup>7</sup> В контексте данной работы будем считать понятия «особая экономическая зона» и «свободная экономическая зона» тождественными, хотя это не совсем правильно, например, в России, туристско-рекреационные зоны особых преференций для резидентов не предлагают, но также относятся к ОЭЗ. В мировой же практике эти понятия являются синонимами.

географическим положением регион или часть страны, где устанавливается беспошлинный или льготный режим и достигается некоторая торговая и валютно-финансовая обособленность от остальных регионов страны» [1, с. 8].

Несмотря на многообразие определений, можно выделить характерные черты ОЭЗ, которые подходят к любой зоне, независимо от целей создания и функциональной специализации:

1. предоставление резидентам различных льгот, используемых для создания благоприятных условий ведения бизнеса и привлечения инвестиций. В качестве подобных льгот можно назвать таможенные льготы (снижение или отмена экспортно-импортных пошлин), фискальные льготы (пониженный уровень налоговых ставок, предоставление налоговых каникул), финансовые преференции, включающие различные виды государственных субсидий;

2. наличие относительно обособленного органа управления, наделенного широкими полномочиями и самостоятельностью в принятии решений;

3. поддержка проекта со стороны государственной, региональной и местной власти;

4. открытость зоны для мирового рынка и для иностранного капитала.

В XXI веке создание особых экономических зон (ОЭЗ) приобрело массовый характер, стало атрибутом национальных экономик, находящихся на разных уровнях развития.

Наиболее распространены особые зоны в развивающихся странах, которые вследствие кризисных потрясений остро нуждаются в иностранных инвестициях для подъема экономики и располагают, как правило, дешевой рабочей силой.

Пытаясь привлечь прямые иностранные инвестиции, страны активно создают особые экономические зоны. Однако, прежде чем включиться в эту «гонку вооружений», необходимо все тщательно взвесить, а не бездумно следовать общему тренду.

Несмотря на очевидную привлекательность ОЭЗ и вполне объяснимый интерес к ним со стороны корпоративных структур и государственных органов, широкое распространение по всему миру они получили лишь в середине 1990-х годов. В 30-е годы в США появились первые современные ОЭЗ, которые 30 лет были прерогативой США.

Выход за пределы штатов случился в 1959 году, когда правительство Ирландии объявило о своем намерении сделать аэропорт Шеннон зоной свободного международного предпринимательства. Изначально данный аэропорт специализировался на дозаправке самолетов, обслуживающих трансатлантические рейсы, но из-за переключения ведущих авиакомпаний на самолеты, не нуждающиеся в дозаправке, экономическое положение Шеннона ухудшалось. За достаточно ограниченный период времени иностранный капитал создал в особой зоне тысячи новых рабочих мест, ликвидировал безработицу и вернул району экономическое благополучие. Сегодня эта зона являет собой пример успешного функционирования портовой зоны. Здесь производят электрическое оборудование, буровые установки, промышленные алмазы, а также товары широкого потребления.

С 1959 года на территории свободной зоны зарегистрировалось более 100 компаний, которые обеспечивают занятость 7 тыс. человек. Годовой экспорт товаров и услуг ОЭЗ превышает 3 млрд. евро в год. Компании-резиденты приносят экономике Ирландии 600 млн. евро ежегодно в виде заработной платы, товаров и услуг. Резидентами СЭЗ являются такие компании, как Avocent (компьютерные и информационные технологии), Digital River (компьютерные технологии, бытовая техника), GE Capital (консалтинг, инвестиции), Intel (компьютерные технологии), Lufthansa Technik (авиация), Mentor Graphics (электротехника, электроника), Molex (производство электронных компонентов), RSA Security (решение проблем безопасности для бизнеса) и ряд других [2].

Можно сказать, что мир переживает настоящий бум ОЭЗ, которые появляются, – обоснованно и нет, – в различных странах, и в России, конечно, тоже. Сегодня насчитывается около 4 тыс. ОЭЗ более чем в 130 развитых и развивающихся странах. В период с 2008 по 2015 гг. их количество выросло на 33%. В России к лету 2016 г. существовало 34 особых экономических зон. Практически во всех странах на правительственном уровне есть программы по созданию и развитию ОЭЗ.

Подобный рост вполне объясним. Конкурируя друг с другом за иностранный капитал, государства используют ОЭЗ как эффективный инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций. Такие зоны служат своеобразными лабораториями, в рамках которых проверяется эффективность воздействия тех или иных экономических инструментов на бизнес-процессы. Если они оправдывают себя в малом масштабе, то возможен перенос их на уровень региона или всей страны в долгосрочной перспективе. В ОЭЗ возможно также провести реформы, которые невозможно сделать на национальном уровне.

Со своей стороны, предприятия и владельцы корпораций рассматривают ОЭЗ как способ снизить издержки и получить доступ к зарубежным рынкам. Сложность в том, что организация такой зоны, дальнейшая работа в ее рамках требует тщательного планирования и максимальной вовлеченности в процесс. В противном случае деньги, выделенные бюджетом, растрачиваются впустую, инвестиции становятся убыточными, а предприятия, в лучшем случае, получают небольшую единовременную выгоду, в то время как нацелены они были на долгосрочную работу.

По мнению экспертов, прежде чем становиться резидентом любой ОЭЗ, предприятиям необходимо тщательно проработать целый комплекс вопросов. Ошибки могут привести, в самом безобидном случае, к задержкам сроков реализации инвестиционных проектов и недополучению прибыли, в самом худшем – к сворачиванию проектов и потере вложений. Финансовые службы предприятий обязаны, по возможности, просчитать все риски, и даже больше, как говорят специалисты, «прочитать между строк», особенно если предприятие собирается участвовать в ОЭЗ в другой стране. Каждая страна имеет свою специфику, у каждого режима есть свои уникальные процессы и законы. Страны не только предоставляют различные возможности, но и таят различные же угрозы. При желании выйти на зарубежный рынок с помощью прямого инвестирования

в качестве резидента ОЭЗ компании должны найти страну, условия в которой максимально полно отвечают их ожиданиям и требованиям. В этом-то и заключается сложность. Все ОЭЗ, как правило, обладают общими характеристиками: благоприятный налоговый режим, льготные тарифы, развитая инфраструктура. Ведь организаторы таких зон специально и объединяют эти опции для облегчения ведения бизнеса, привлечения инвестиций и развития экономики региона. Однако каждая особая экономическая зона индивидуальна и представляет собой уникальный набор так называемых «действующих механизмов» - начиная от центров экспортной обработки, научных и технологических парков и заканчивая городскими зонами предпринимательства. Далеко не все ОЭЗ, даже относящиеся к одному типу, идентичны. В качестве вывода можно отметить: нет какой-либо одной универсальной модели, которая бы подходила всем странам и предприятиям-резидентам без исключения, преимущества в каждой стране – специфичны, и необходимо крайне осмотрительно соотносить все возможности и угрозы с каждой конкретной стратегией развития каждого конкретного предприятия.

В этой связи интересно мнение Маркуса Шойермайера, сотрудника международной финансовой корпорации, специалиста по вопросам государственно-частного партнерства. «В ряде африканских стран, – утверждает он, – «существует весьма неблагоприятный инвестиционный климат, а также ограниченный доступ к властным структурам различного уровня. В совокупности это создает непреодолимые барьеры для ведения бизнеса в этих странах, и, прежде чем организовывать там экономическую зону, необходимо, по возможности, нивелировать эти недостатки. В других же странах подобных проблем нет, но предприятиям приходится считаться с серьезными ограничениями, касающимися, например, рынка труда. Есть и такие места в мире, где создавать ОЭЗ вообще не имеет смысла» [3].

Эксперты советуют начинать процесс оценки целесообразности размещения ОЭЗ «сверху», т.е. с анализа степени политической поддержки бизнеса, лояльности федеральных и региональных органов власти, наличия соответствующей адекватной нормативной базы. Разумно, если организаторы ОЭЗ будут держаться подальше от территорий, на которых влияние властных структур и действие закона ограничено. Например, в азиатских странах настолько велико влияние различных общественных организаций, занимающихся пропагандистской деятельностью и защитой гражданских прав, и неправительственных организаций, что их постоянные обвинения в адрес зарубежных компаний в нарушении прав человека и нанесении непоправимого вреда окружающей среде способны сильно навредить репутации компании и бренду, вплоть до бойкотирования их продукции.

Однако помимо угроз, как уже говорилось выше, дислокация ОЭЗ в определенных местах однозначно будет выгодна. Например, близ крупных портов, что облегчает транспортировку сырья и готовой продукции. Для предприятий, работающих по принципу «just in time», это крайне важно, т.к. любая задержка для них – катастрофа. Огромное значение имеют также стоимость и качество

рабочей силы. Страны Южной Африки, например, стараются частично субсидировать затраты на заработную плату всех работников, занятых в ОЭЗ. Это позволяет снизить затраты на 20-30%, что является превосходным стимулом для выхода на африканский рынок зарубежных прямых инвесторов. Емкий внутренний рынок плюс высокие зарплаты для персонала – несомненные преимущества.

На данный момент в Малайзии существуют 15 свободных индустриальных зон, позволяющих компаниям, ориентированным на экспорт, пользоваться преимуществами беспошлинного ввоза сырья, компонентов и оборудования, которое требуется для производственного процесса, а также осуществлять вывоз готовой продукции с соблюдением минимальных формальностей. Что касается ОЭЗ, то стоит отметить, что на территории Малайзии действует одна наиболее известная свободная экономическая зона Баян-Лепас, расположенная на острове Пинанг. Уже к концу 80-х годов юго-восток острова Пинанг являлся уникальным комплексом, связывающим воедино характерные черты зоны свободной торговли, зоны экспортного производства, технополиса, а также научно-технического парка на базе Университета естественных наук Малайзии. Большое внимание уделяется и развитию трудовых ресурсов (высшее и среднее образование, подготовка и переподготовка технического персонала и т.п.). Правительством Малайзии совместно с мультинациональными корпорациями на острове создан уникальный Центр развития трудовых навыков, являющийся ассоциацией, в которую входят корпорация развития Пинанга, Университет естественных наук Малайзии и многочисленные заводы. Ежегодно в Центре проходит обучение до тысячи человек по различным направлениям: точная машинная технология, высокотемпературная обработка металлов, пластиковая инженерия. Хочется подчеркнуть, что, благодаря функционированию на острове зоны свободной торговли Баян-Лепас, экономика как региона, так и всей страны претерпела заметные положительные изменения. В настоящее время данная зона свободной торговли продолжает успешно функционировать, привлекая всё большее число предприятий и рабочей силы в страну [4].

Цитируя экспертов, можно утверждать: «подобная дальновидность крайне необходима компаниям для максимизации прибыли от ОЭЗ» [3].

В качестве яркого примера успешной особой зоны можно привести Шэньчжэнь на юге Китая, так называемую китайскую «силиконовую долину», один из крупнейших в мире центров электронной и электротехнической промышленности. В недалеком прошлом рыбацкая деревня с населением 30 тыс. человек, благодаря масштабным иностранным и государственным инвестициям, за довольно короткий период времени превратилась в крупный промышленный, финансовый и транспортный центр страны. Сегодня это один из наиболее динамично развивающихся городов Китая населением свыше 10 млн. жителей, крупнейший среди китайских городов по объёму экспорта, своеобразные ворота для привлечения инвестиций и новых технологий в Китай. Статус ОЭЗ с более свободными рыночными условиями привлек в экономику района, по разным оценкам, порядка 30 млрд. долларов и позволил городу с его дешевыми

производствами более 10 лет сохранять темпы экономического роста на уровне 40% в год. Когда традиционная текстильная промышленность исчерпала резервы роста, Шэньчжэнь стал центром университетского образования, готовящим более квалифицированных специалистов. По официальным данным, в последние годы экономика города показывала среднегодовой рост в 13%, превышая общенациональный показатель [5].

Огромная площадь к северу от Шэньчжэня представляет собой один из самых эффективно и активно работающих заводов-гигантов. Здесь изготавливается больше 30% всей брендовой одежды мира, почти вся продукция Apple, большая часть айфонов и айпадов. Несмотря на впечатляющую мощность зоны, ее конкурентоспособность на мировых рынках страдает в силу ряда факторов. В частности, в Китае ограничен доступ к интернету, а значит, и к новым идеям. Кроме того, защита интеллектуальной собственности в стране обеспечивается слабо, поэтому предприниматели постоянно опасаются, что их идеи заимствуют недобросовестные производители.

По словам специалистов, если в США на изготовление прототипа нового продукта уходят недели, то в Шэньчжэне то же могут сделать за день и в несколько раз дешевле, сохраняя при этом высокое качество. По мере исчерпания резервов роста в производственной сфере деловая активность Шэньчжэня все больше смещалась в сторону разработки программного обеспечения и научных исследований. В 2011 г. Daimler в партнерстве с местным автопроизводителем BYD начал там разработку нового электромобиля. Apple открыл в Шэньчжэне центр исследований и разработки на 100 тысяч рабочих мест. Китайские интернет-гиганты Alibaba и Baidu также открыли там крупные офисы.

Президент США Дональд Трамп выразил намерение заставить Apple и другие американские IT-компании перенести значительную долю производства на территорию США. Однако, даже если Трамп выполнит свою угрозу и введет на весь импорт из Китая высокие пошлины, продукция из Шэньчжэня все равно останется более конкурентоспособной, чем выпущенная в США, – настолько там выросла эффективность разработки, изготовления и транспортировки электронных товаров [6]. Лозунг «сделано в Китае» постепенно теряет негативный смысл и приобретает другое значение: «изобретено в Китае» и «разработано в Китае».

Программа создания и развития ОЭЗ в Китае признана самой успешной за всю историю функционирования особых зон. Что примечательно, создание ОЭЗ в Китае – определенного рода эксперимент, по сути, поскольку ОЭЗ – капиталистическое детище, а работают в коммунистической стране, где нет экономической свободы. В настоящее время в Китае эффективно работают тысячи таких зон. Шэньчжэнь – одна из первых ОЭЗ в Китае наряду с Чжухаем, Шаньтоу и портом Сямэнь в провинции Фуцзянь.

Существует несколько причин, почему Шэньчжэнь так успешен. Во-первых, этот проект стал пилотом реформ, а не самоцелью. Сегодня эти реформы реализуются в остальной части провинции и за ее пределами, и результатом этого стал беспрецедентный рост экономики в Китае. Во-вторых, в Китае воз-

можно долгосрочное планирование, благодаря относительной стабильности в стране. Зоне потребовалось от 10 до 15 лет, чтобы взлететь, но ошеломляющий рост за последнее десятилетие оправдал весь проект. В-третьих, Шэньчжэнь пользуется трансграничными возможностями. Его близость к Гонконгу в регионе дельты реки Чжуцзян была ключевым фактором ее успеха, поскольку позволяет воспользоваться высокотехнологичными финансовыми, профессиональными и другими услугами Гонконга.

Другие азиатские страны также переняли опыт Китая. Вьетнам, Южная Корея, Филиппины, Таиланд, Индонезия и даже, в некоторой степени, Камбоджа, развернули у себя программу по развитию экономических зон. Высочайшие оценки специалистов, экспертов, руководителей предприятий получают такие зоны, как: порт Джебель Али в Дубае, зона свободной торговли Колон и особый экономический район Пасифико (Panama Pacifico) – зона международного бизнеса в Панаме, также можно упомянуть ОЭЗ на о. Маврикий, в Коста-Рике и Доминиканской республике [7].

Однако есть и особые зоны с посредственной репутацией и даже открытые «провалы». Чрезмерный акцент на налоговые льготы может подорвать эффективность функционирования зоны, сделав ее слишком дорогостоящей для страны базирования. Слишком активные действия местных лидеров рынка могут отпугнуть потенциальных инвесторов – иностранные компании, которые будут опасаться слишком жесткой конкуренции. ОЭЗ со слишком высокими амбициями рискуют не выдержать давления. Зачастую региональные и федеральные власти возлагают на особые зоны слишком много неоправданных ожиданий. Власти надеются, что ОЭЗ способны одновременно решить множество проблем: и исправить платежный баланс, и привлечь в страну прямые иностранные инвестиции, и увеличить экспорт, и наладить трансфер технологиями, и создать рабочие места, и улучшить ситуацию с трудоустройством женщин и так далее. Однако отдельно взятая особая экономическая зона не в состоянии решить сразу, условно говоря, 20 проблем, но разные зоны с успехом справляются с отдельно взятыми теми или иными вопросами. Если рассмотреть в географическом ракурсе, страны Латинской Америки, Карибского бассейна, Персидский залив, страны Восточной и Юго-Восточной Азии добились впечатляющих результатов с организацией ОЭЗ на своей территории, в то время как ОЭЗ в странах Южной Азии и Африке признаны отстающими.

В качестве примера не очень успешной ОЭЗ можно привести зону свободной торговли Рионегро, расположенную на окраине Медельина, второго по величине города Колумбии. Созданная в 1993 году, к 2015 году эта зона уже включала 80 компаний-резидентов. Специалисты – консультанты по вопросам ОЭЗ называют эту зону ярким примером не только того, каким соблазнительными для корпораций могут быть условия работы в подобной зоне, но и также насколько трудно поддерживать эту привлекательность для инвесторов. Глобальная IT-компания Unisys основала магазин в двухэтажном здании в Рионегро. Более 350 молодых колумбийцев работают в узкоспециализированном колл-центре, обслуживая испаноговорящих клиентов по всем миру, в том числе



и финансовые учреждения. По словам Карлоса Ферера, генерального директора и вице-президента компании Unisys Lacsа (Центральная, Южная Латинская Америка), их компания в Рионегро получает налоговые льготы, которые позволяют предлагать свои услуги клиентам в Колумбии и за ее пределами по конкурентоспособным ценам. Цены обеспечиваются сравнительно низкой стоимостью земли и коммунальных услуг. Электричество в зоне свободной торговли приобретается оптом, что делает его значительно дешевле, чем в других районах Колумбии. Склады оснащены доступом к водным, газовым и телекоммуникационным сетям, банковским и логистическим службам, а также районному подразделению национальной и таможенной службы DIAN. Однако наибольшим стимулом для базирования в этой специальной зоне для глобальных корпораций, таких как Unisys, является, бесспорно, налоговая система. Корпоративные резиденты Рионегро не платят таможенные пошлины на импортируемые товары. Ставка корпоративного налога – 15%, в то время как в других странах составляет 25% и выше. Режим зоны, свободной от налогов (free-tax zone), – ключевой фактор конкурентоспособности для Колумбии, однако это конкурентное преимущество скорее низкого порядка, чем высокого, т.е. его легко потерять, поскольку другие страны также могут снизить налоговую ставку. Например, в 2013 году Богота снизила корпоративную ставку налога с 33% до 25%, приведя ее в соответствие со средним уровнем по региону. Также они приняли единую схему лицензирования, которая гарантирует всем компаниям-резидентам такие же финансовые условия, что и зона Рионегро [3].

К числу «провальных» зон можно отнести зону свободной торговли Калабар (CFTZ) в Нигерии. Эта ОЭЗ, действующая с конца 2001 года, попала в те же ловушки, что и большинство неудачных зон. Многомиллионный проект, расположенный на площади в 220 гектаров, не смог привлечь значительные инвестиции и обеспечил рабочими местами чуть больше 1 тыс. человек - значительно ниже своего потенциала в 25-30 тысяч рабочих мест. Почему CFTZ, как и многие другие зоны, не оправдал своих возможностей и ожиданий? Правительству Нигерии не удалось выбрать удачную территорию с точки зрения развития экономики. Город Калабар расположен в прибрежной юго-восточной Нигерии недалеко от камерунской границы. Однако вблизи отсутствуют какие-либо крупные судоходные пути, и нет связи ни с одной из крупных магистралей, пересекающих страну. Самым сильным конкурентным преимуществом CFTZ является его близость к порту Калабар. Порт находится в ведении Министерства транспорта, а зона находится под управлением Нигерийского управления по надзору за экспортом (NEPZA). Ни один из этих двух органов не проявил реальной готовности сделать такой нужный шаг к слиянию и воспользоваться эффектом синергии [8].

Действительно, все особые зоны имеют ограниченный период действия конкурентных преимуществ, другими словами, переживают определенный жизненный цикл. Специалисты консалтинговых компаний оценивают период активного действия конкурентных преимуществ примерно в 20 лет, а потом они

ослабевают. Таким образом, если особая зона представляет собой лишь сочетание налоговых и таможенных льгот, это ненадолго.

Как уже говорилось выше, не существует универсального секрета успеха особых экономических зон. Однако, прежде чем разрабатывать схемы формирования ОЭЗ в стране и открывать одну зону за другой, федеральным и региональным органам управления стоит ответить на несколько очень важных вопросов:

1. В чем заключается суть проблемы, связанной с инвестиционным климатом данной территории, которую планируется решать с помощью ОЭЗ?

2. Является ли особая зона подходящим экономическим инструментом для решения этих конкретных проблем на данном рынке?

3. Существует ли объективная рыночная возможность, на которую зоны будут реагировать, и если да, то существует ли спрос частного сектора со стороны конкретных компаний на услуги зоны в этом месте?

4. Какие реформы будет пилотировать вновь созданная особая зона?

5. Каковы важнейшие две или три цели функционирования зоны?

Что касается российских особых экономических зон, то официальная информация Счетной палаты РФ от 4 апреля 2016 г. гласящая, что «за 10 лет ОЭЗ так и не стали действенным инструментом поддержки экономики», свидетельствует о недостаточной эффективности таких зон [9]. Проблема функционирования российских ОЭЗ настолько обширна и глубока, что рассмотреть ее в данной статье не представляется возможным. Профессором РАН Кузнецовой О.В. был проведен глубокий анализ особых экономических зон, действующих в России [10]. Обозначим лишь тезисно несколько моментов: 1. оценка результативности и эффективности ОЭЗ требует использования корректных методик, в настоящее время отсутствующих; 2. нельзя оценивать ОЭЗ в целом, поскольку результаты их работы зависят от типа ОЭЗ, времени ее создания, территории базирования и т.д.; 3. для ОЭЗ зачастую свойственны те же проблемы, что и для федеральной экономической политики в целом, поэтому неправильно считать ту или иную зону неэффективной из-за общих болезней экономики. Таким образом, можно констатировать, что для России в части образования и функционирования ОЭЗ характерны те же проблемы, что и для других стран, поэтому, принимая решение об образовании ОЭЗ на какой-либо территории, не надо гнаться за количеством, а тщательно взвешивать все «за» и «против», ориентируясь на эффективность и целесообразность размещения, а также принимая во внимание мировой опыт функционирования подобных зон.

#### Список литературы

1. Алпатова Э.С. Свободные экономические зоны. – Казань: Познание, 2008. – 365 с.

2. Особенности развития свободных экономических зон в Ирландии.- URL.:<http://catalog.fmb.ru/ireland2014-11.shtml> (дата обращения: март 2017).

3. Pasquali V. Special Economic Zones: Who Wins, Who Loses? [сайт].- URL.:<https://www.gfmag.com/magazine/september-2015/special-economic-zones-who-wins-who-loses?page=2> (дата обращения: февраль 2017).
4. Наличие свободных экономических зон в Малайзии.- URL.:<http://catalog.fmb.ru/malaysia2011-11.shtml> (дата обращения: март 2017).
5. Шэньчжэнь – китайский ответ Гонконгу.- URL.:<https://poplanete.ru/articles/113-shenchzhen-kitayskiy-otvet-gonkongu.html> (дата обращения: март 2017).
6. Шэньчжэнь не боится торговых войн с США.- URL.:<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/28/671624-shenchzhen-ne-boitsya-voin-ssha> (дата обращения: март 2017).
7. Привлекательность и возможности свободных экономических зон Панама.- URL.: <https://offshorewealth.info/offshore-jurisdictions/attractiveness-panama-free-zones/> (дата обращения: апрель 2017).
8. Have 'Special Economic Zones' Entered the 21st Century Yet? A Tale of Two Cities.- URL.: <https://blogs.worldbank.org/psd/have-special-economic-zones-entered-21st-century-yet-tale-two-cities> (дата обращения: февраль 2017).
9. За 10 лет ОЭЗ так и не стали действенным инструментом поддержки экономики / Счетная палата РФ. Пресс-центр. 2016. 04 апреля. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/26369?sphrase\\_id=2817227](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/26369?sphrase_id=2817227) (дата обращения: январь 2017).
10. Кузнецова О.В. Особые экономические зоны: эффективны или нет? // *Пространственная экономика*. – 2016. – № 4. – С. 129-152.

#### ББК 74.5

### МЕЖКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРАМИ

*А.В. Орлов*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО АлтГТУ  
им. И.И. Ползунова*

Эра глобализации затрагивает все аспекты социально-экономической и политической активности вовлеченных в нее государств, включая межкультурную коммуникацию. Это и создание межнациональных корпораций, сотрудничество с иностранными партнерами, участие и членство в международных организациях, совместное решение глобальных проблем или просто деловые поездки за границу.

В межкультурной среде профессионального общения такие действия, как обмен информацией и идеями, принятие решений, ведение переговоров, мотивация и продвижение, основаны на способности специалистов одной культуры взаимодействовать с представителями других культур. Формирование и развитие этих умений и способностей становится неотъемлемой частью образовательных программ в бизнесе и экономике.

Межкультурная коммуникация подразумевает взаимодействие между различными нациями и государствами или их представителями. Мы часто при этом упускаем из вида различные субкультуры, которые сосуществуют в пределах определенной национальной культуры – пол, профессия, бизнес, организация и другие. Явления корпоративной или организационной культуры постоянно находятся в центре различных научных исследований.

Они рассматриваются или как субкультура в пределах национальной культуры, или как сложная комбинация ценностей, отношений, способов поведения и методов управления, которые существуют в международных организациях в мире, политике, бизнесе, образовании, медицине и т.д.

Когда сотрудничают люди более чем одной культуры, они неизбежно сталкиваются с вопросами влияния национальных культурных различий на многонациональную организацию, признания или непризнания культурных различий, выработки оптимальных стратегий управления корпоративным мультикультурализмом для обеспечения глобального лидерства.

Национальная культура затрагивает много аспектов человеческого и организационного поведения. Н. Адлер приходит к заключению, что национальная культура воздействует на торгово-промышленную корпорацию по-разному на различных уровнях организации. На макроуровне организационной структуры влияние национальной культуры может быть менее важным, чем на технологическом. На микроуровне поведения отдельного индивида имеет приоритет влияние национальной культуры [1]. Но нужно признать, что на каждом уровне национальная культура глубоко влияет на организационное поведение. Процесс становится еще более сложным в транснациональных корпорациях (TNCs), которые являются «организациями, состоящими из двух или более компаний-учредителей различных национальностей, соединенных посредством пакета акций, общего директивного контроля или контракта; подчиняющихся единому руководству и состоящими из сетей связанных компаний многих национальностей» [2].

Каждый раз, когда транснациональная корпорация начинает деятельность в определенной стране, ее корпоративная культура испытывает воздействие национальной культуры той страны. Национальная культурная профессиональная среда любой TNC включает национальные/местные языки, религию, ценности и отношения, образование, социальную организацию, технологию, материальную культуру, политику и закон. Некоторые организаторские функции более чувствительны к местной культуре, чем другие, и эта чувствительность зависит от важности прямого обмена между той специфической функцией и культурной средой профессионального общения. Функции, такие как маркетинг и связи с общественностью, вообще требуют больше взаимодействия с местной культурой, чем, например, функции финансов или производства.

Многонациональные организации и их межкультурная среда профессионального общения – элементы интерактивной системы, их взаимодействие – двухсторонний процесс. Важно признать, что TNCs не пассивны в том, что касается межкультурной среды профессионального общения. Они обладают неко-

торой степенью контроля, и их действия могут влиять на неё. Организационные действия, такие как применение новых технологий, предложение программ обучения, представление новых продуктов, создание вкладов в политических деятелей, или рекламы могут изменить культурную окружающую среду, в которой работает ТНС. В определенных рамках поэтому транснациональные корпорации могут быть в состоянии управлять экологическими элементами, которые действуют как ограничения [4]. Эта проблема воздействия организации на среду профессионального общения важна в международном бизнесе. Иностранные фирмы имеют тенденцию быть агентами изменения в странах-организаторах. И их операции неизбежно вызывают культурные изменения как запланированного, так и непреднамеренного характера, таким образом, не только затрагивая экономику страны, но и оказывая более широкое культурное влияние.

Кроме того, межкультурная среда профессионального общения требует различного организационного поведения. Стратегии, структуры и технологии, которые являются соответствующими в одном культурном урегулировании, могут привести к отказу в другом, что часто и происходит.

Мы пока обсудили межкультурную коммуникацию между корпоративной и национальной культурой на внешнем уровне – между относящейся к разным культурам корпорации и культурной средой профессионального общения страны-организатора. Но это также существует на внутреннем уровне в пределах ТНС непосредственно – между корпоративной культурой, с одной стороны, и национальными культурами ее участников – с другой. Степень которой менеджеры признают в пределах своей организации как культурное многообразие с рядом преимуществ и неудобств, наконец, определяет успех организации или провал. Н. Адлер исследовала различные стратегии для того, чтобы управлять культурным многообразием:

1. Самый общий ответ и отношение членов организации к культурному многообразию является узким – они не признают культурное многообразие и его воздействие на организацию. В узких организациях участники полагают: "наш путь – единственный путь", чтобы организовать и справиться, и таким образом отобранная стратегия состоит в том, чтобы проигнорировать культурное многообразие. Эта стратегия устраняет эффективное управление разнообразием, а также и возможность уменьшения негативных воздействий и усиления положительных.

2. Второй самый общий ответ – этноцентрический – участники признают разнообразие, но только как источник проблем. В этноцентрических организациях участники полагают: "наш путь – лучший путь", чтобы организовывать и работать; они рассматривают все другие пути как низшие. Их стратегия состоит в том, чтобы минимизировать источники и воздействия культурного многообразия в пределах организации. Это может быть осуществлено многими способами: например, пытаясь выбрать культурно гомогенную рабочую силу или социализируя всех рабочих в образцы поведения доминирующей культуры. Этно-

центрические организации устраняют возможность получения пользы из многообразия культур, минимизируя их разнообразие.

3. Только в тех случаях, в которых члены организации явно признают понятие культуры, ответ на культурное многообразие может быть синергетическим - видящим культурное многообразие как путь, приводящий и к преимуществам, и к неудобствам. В синергетических организациях участники полагают: "наш путь и их путь отличаются, но ни один неотъемлемо не превосходит другой". Члены синергетических организаций полагают, что комбинация "нашего пути и их пути" – лучший способ организовывать и работать. Их стратегия состоит в том, чтобы управлять воздействием культурного многообразия. Такие организации минимизируют потенциальные проблемы, управляя воздействиями, не минимизируя разнообразие. Точно так же они максимизируют потенциальные преимущества, управляя воздействиями, вместо того, чтобы игнорировать разнообразие. Синергетические организации обучают своих участников признавать культурные различия и использовать различия, чтобы создать преимущества для организации [3].

Первые две стратегии – игнорирование и уменьшение культурных различий – происходят естественно и поэтому весьма распространены. Только когда члены организации признают, что и культурное многообразие, и его потенциальные положительные воздействия имеют место быть, именно тогда организация сможет управлять разнообразием, а не игнорировать или минимизировать его. У культурного многообразия могут потенциально быть и положительные, и негативные воздействия на организации.

За последние несколько лет менеджеры и исследователи все более и более признают важность корпоративной культуры как фактора социального влияния. К сожалению, наше понимание организационной культуры имеет тенденцию ограничивать наше понимание национальной культуры. Много международных менеджеров полагают, что корпоративная культура смягчает или стирает влияние национальной культуры. Они предполагают, что служащие, работающие на ту же самую организацию, – даже если они из различных стран – более похожи, чем различны. Они полагают, что национальные различия важны в работе с иностранными клиентами, а не с коллегами из той же самой организации. Корпоративная культура стирает или по крайней мере уменьшает национальную культуру? Удивительно, ответ – "Нет". Служащие и менеджеры действительно приносят свою этническую принадлежность к рабочему месту.

Найденные культурные различия более явны среди иностранных служащих, работающих в пределах той же самой многонациональной организации, чем среди служащих, работающих на организацию в их родных странах. После наблюдения за менеджерами из девяти западноевропейских стран и США, кто работал на организации в их родных странах, например: шведские менеджеры, работающие на шведские компании, итальянские менеджеры - на итальянские компании и т.д., А. Лорент повторил свое исследование в одной транснациональной корпорации с филиалами в каждой из десяти оригинальных стран. Он предполагал, что из-за влияния объединения корпоративной культуры служа-

щие, работающие на ту же самую транснациональную корпорацию, будут более подобными, чем их коллеги, работающие в их собственных странах. Были значительно большие различия между менеджерами из десяти различных стран, работающих в пределах той же самой транснациональной корпорации, чем между менеджерами, работающими на компании в их отдельных родных странах. Кажется, что, работая на транснациональную корпорацию, немцы становятся большими немцами, американцы становятся большими американцами и так далее [3].

Почему организационная культура увеличивает национальные культурные различия? На этот вопрос ни менеджеры, ни исследователи не знают ответ.

Возможно, давление корпоративной культуры компании, принадлежащей иностранному владельцу, вызывает скрытое отчуждение служащих, заставляя их придерживаться более осознанно и твердо их собственных национальных особенностей. Возможно, наша этническая культура так глубоко коренилась в нас к тому времени, когда мы достигли взрослой жизни, что не может быть стерто никакой внешней силой.

Возможно, действуют другие, пока еще не исследованные факторы. Бесспорное заключение состоит в том, что служащие пытаются сохранить свою национальную идентичность, работая в межкультурной среде профессионального общения.

#### Список литературы

1. Adler, N.J. International Dimensions of Organizational Behaviour.- Ohio:South-West Publishing, 2008. - 398 pp.
2. Adler, N.J. Organizational development in multicultural environment. Journal of Applied Behavioral Science, Edition XIX, №3, 2003. - 349-365 pp.
3. Laurent A. The cultural diversity of Western conceptions of management. International Studies of Management and Organization, Edition XIII, №1-2, 2003.
4. Tindall R. Transnational corporations. Publications Oceana Dobbs Inc. New York, 2005. - 218 pp.

УДК 330.341.13

### ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ: ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ

*Г.Б. Пестунова*

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

*Д.В. Ремизов*

*РИИ АлтГТУ, г. Рубцовск*

В статье обсуждаются проблемы развития инновационного предпринимательства в Казахстане. Затрагивается ряд вопросов, связанных с подготовкой квалифицированных кадров для современной экономики, основанной на знаниях. Главным связующим звеном в развитии инновационного предпринимательства авторы выделяют развитие университетов современ-

ного типа, проводящих подготовку специалистов технических специальностей, указываются предполагаемые пути развития.

В Казахстане в силу ряда причин сформировалась экономика с явной сырьевой направленностью, где значительна доля добычи и экспорта нефти. По данным официальной статистики, в общем объеме производства промышленной продукции Казахстана в 2016 году 38,5% приходится на добычу сырой нефти.

К настоящему моменту разработано несколько сценариев прогноза добычи нефти в стране до 2050 года. Несмотря на некоторые различия в прогнозах динамики добычи и экспорта нефти, к концу 50-х - началу 60-х годов 21 века возможно исчерпание разведанных запасов нефти. Казахстан с 2030 года будет обеспечивать свои внутренние потребности, и доля экспорта нефти в ВВП может достигнуть своего минимального значения – около 10% [1].

Ожидается, что к этому времени Казахстан может накопить значительные средства на счетах Национального фонда. Вместе с тем, сокращение экспорта нефти и соответствующего падения нефтяных доходов не должно сказаться на снижении уровня жизни населения. Необходимо найти новые направления экономического развития. В этой связи особый интерес представляет Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (ГПИИР-2) в части инновационного сектора [2], который представляет собой основные секторы, развитие которых во многом определяется результатами научных исследований и разработок, в том числе: отрасли мобильных и мультимедийных технологий, нано- и космических технологий, робототехники, геномной инженерии и других видов высокотехнологичной и наукоемкой продукции, относящихся к пятому и шестому технологическому укладу (ТУ5 и ТУ6).

Ориентация на развитие продукции ТУ5 и ТУ6 в новой программе ГПИИР-2 имеет стратегическое значение, ибо создается основа формирования «экономики знаний», адекватной новому технологическому уровню производства и новому инновационному предпринимательству [3, с. 71].

В Казахстане отсутствует система специальной профессиональной подготовки для сферы малого предпринимательства, самозанятости, инновационного предпринимательства.

Вместе с тем хорошей базой для этого являются технические специалисты, ибо в основе предпринимательства заложено создание малых предприятий по производству, как правило, строго определенного товара, заполняющего открывающуюся нишу товарного рынка, вызванную конъюнктурными колебаниями и из-за малого объема реализации товара, не интересующего крупные предприятия.

Однако сфера малого бизнеса характеризуется высокой нестабильностью рынка. Если крупные предприятия могут специализироваться на реализации нескольких из стадий жизненного цикла продукции, то в малых предприятиях осуществляются почти все стадии жизненного цикла продукции (несложный



товар – продукция – ремесло) либо, наоборот, идет специализация по реализации одной из стадий жизненного цикла продукции.

В малой фирме (бизнесе) собственник предприятия выступает и как организатор производства продукции и ее реализации, и как руководитель трудового коллектива. Поэтому профессиональная подготовка такого специалиста должна быть достаточно универсальна.

Предпринимателю малого бизнеса особенно нужны системные знания в концентрированном виде всей совокупности стадий жизненного цикла продукции – товара.

Исходя из этого, в модель подготовки специалистов технических специальностей необходимо включать знание основ предпринимательской деятельности.

Анализ жизненного цикла наукоемкой продукции, включая жизненный цикл товара в единстве его стадий, дает основание дифференцировать подготовку технических специалистов для трех видов профессиональной деятельности:

- Инновационной деятельности, в основе которой лежит научно-исследовательская, опытно-конструкторские и проектно-технологические работы, организация опытного производства (элитная подготовка специалистов, включая подготовку магистров);

- Промышленного менеджмента, который предусматривает организацию промышленного производства, включая производство и эксплуатацию продукции, ремонт и снятие с производства или замену на эквивалентную, более высокого научно-технического уровня;

- Предпринимательской (обслуживающей) деятельности, ориентированной на инженерный маркетинг, изучение потребительского спроса для расширения сбыта продукции, организацию управления качеством продукции, соответствия ее стандартам и техническим условиям, ориентированных на удовлетворение растущих потребностей потребителей.

Вместе с тем основной компонент в этом виде профессиональной деятельности образования должен быть направлен на формирование среднего класса, основу которого составляют предприниматели, работающие в сфере малого и среднего бизнеса, малых и средних предприятий, инновационного предпринимательства.

Дифференциация по видам профессиональной деятельности должна определяться вузом, исходя из маркетинговых исследований рынка труда и сферы занятости.

Специализация по этим направлениям может укладываться в рамках вузовского компонента либо за его пределами посредством увеличения срока обучения, для чего имеется юридическая основа.

Анализ классификатора специальностей бакалавриата – магистратуры РК по направлению «Технические науки и технологии» показывает, что в основу его разработки положен преимущественно отраслевой принцип. Например, «металлургия», «электроэнергетика», «полиграфия», «строительство».

Кроме того, использован принцип однородной совокупности предметов и орудий труда, технологий и средств производства. Например, «транспорт, транспортная техника и технологии», «технологические машины и оборудование (по отраслям)», «технология деревообработки» и т.п.

Вместе с тем более глубокий структурный анализ специальностей позволяет выделить ряд признаков, по которым можно определить в перспективе степень адаптации выпускников высшей школы в условиях быстро меняющихся требований к трудовым ресурсам, вызванных ускорением развития инновационной экономики [4, с. 89].

К первому можно отнести принцип предметного формирования специальностей, ориентированных на предметы и орудия труда и технологии производства. К ним можно, например, отнести «теплоэнергетику», «химическую технологию неорганических веществ», «химическую технологию органических веществ».

Ко второму признаку можно отнести функциональный принцип, в основе которого лежит реализация специалистами определенных функций (конструкторско-технологических, производственных). К их числу, например, можно отнести «математическое и компьютерное моделирование», «вычислительную технику и программное обеспечение», «автоматизацию и управление».

Предметный принцип организации специальностей, содержательно ориентированный на действующие предметы и орудия труда и технологии, в наибольшей степени обеспечивает текущие потребности экономики. Организованные специальности в их содержательной основе стабильны на весь период жизненного цикла продукции, включая жизненный цикл товара. Однако в условиях качественного обновления материально-технической базы производства содержание подготовки специалистов по таким специальностям требует обновления.

Поскольку период смены поколений техники, являющейся основой предметов и орудий труда и технологий, приближается к продолжительности обучения, то требуется непрерывное обновление содержания подготовки специалистов. Знания, умения и навыки выпускников вузов в процессе трудовой деятельности также требуют периодического обновления.

Предметный принцип формирования специальностей имеет существенный недостаток в современном трудовом окружении – он ограничивает возможности перемены труда и создает реальную необходимость неоднократной переквалификации в течение периода активной трудовой деятельности.

Отмеченный принцип формирования специальностей в период организационной интеграции конструирования и производства продукции сужает широту профиля подготовки специалистов и возможности адаптации их, особенно при диверсификации производства, которая осуществляется на стыке различных научно-технических направлений.

Функциональный принцип формирования специальностей значительно шире и динамичнее. Подготовка специалистов по ним более адекватна условиям постоянно обновляемой материально-технической базы производства, и

функции специалистов сохраняются относительно постоянными, хотя в какой-то мере меняется конкретный предмет труда. Практически исчезла подготовка специалистов, способных решать возникающие проблемы на стыке направлений, например, технико-организационно-экономических, яркими представителями которых были инженерно-экономические специальности, потребность в которых в настоящее время возрастет. Поэтому специалисты технического профиля, как правило, получают вторую – экономическую специальность.

Наряду с этим практически отсутствуют специальности, сформированные для подготовки специалистов, способных исследовать проблемы, определять пути и способы оптимального их решения.

Содержание подготовки специалистов – проблемников должно быть более глубоким, фундаментальным, прежде всего в области естественно-научных дисциплин, образующих теоретическую основу как современного индустриально-промышленного производства, так и интеграции теоретических знаний на стыке научных направлений и практики, обеспечивающих создание технологий будущего.

Формирование специальностей по функциональному и особенно по проблемному принципу наиболее адекватно происходящим изменениям и требованиям к специалистам, владеющим методологической культурой как основным качеством профессионального потенциала. В свою очередь это требует усиления методологического, а не информационного аспекта обучения в высшей школе. Однако уже сегодня к этому можно готовиться, осваивая методы обучения нынешних специалистов в форме проблемно-ориентированного учебного процесса, включающего анализ и синтез многоплановой информации, постановку задач и проблем, поиск оптимальных путей их решения.

При этом организация обучения в высшей школе должна быть переориентирована с учебно-образовательного процесса на учебно-научно-инновационно-образовательный.

Это требует трансформации деятельности преподавателя от технологии передачи знаний – информационной к методологической, прививающей навыки самостоятельного получения знаний через организацию учебно-познавательной и научно-профессиональной деятельности студента с ранних этапов его обучения. Это будет способствовать формированию методологической культуры как фундамента творческого потенциала специалиста.

Одной из форм реализации такой технологии может быть обучение по индивидуальным гибким учебным планам научной школы профессоров, разработанных с участием самих студентов, ориентированных на индивидуальный стиль получаемого высшего образования, позволяющих формировать профессиональный профиль специалиста с учетом его склонностей и личных качеств (социально-психологический аспект). В этом случае развивается педагогическое сотрудничество и партнерство преподавателя и студента, объединенных общим интересом – желанием познать истину. Смещение акцента деятельности преподавания с учебно-образовательной на учебно-научно-инновационно-образовательный и индивидуальная подготовка специалистов позволяет перей-

ти к «поштучной» подготовке специалистов в соответствии с социально-экономическим заказом (работодателей). Это будет реальный механизм перехода от эпохи массового производства специалистов к «эпохе сбыта» и в последующем к формированию возможностей постиндустриального развития экономики РК посредством инновационно-ориентированных специалистов [5, с. 64].

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева создал специфическую организационную форму «Университет-Технопарк», позволяющую системно решать триединую задачу инновационно-ориентированного университета – реализацию образовательной, научной, инновационной деятельности. Важнейшим видом деятельности выступает научная деятельность.

Она создает новые знания, обогащая учебный процесс и создавая практическую основу инновационно-коммерческой их трансформации.

Эффективность новой формы университета как инновационно-ориентированного зависит от степени адекватности нормативно-правовой регламентации его деятельности. Так, действующие нормативные акты в области образования ориентируют вузы на выполнение требований ГОСО – то есть того минимума качества образовательных услуг, которое государство гарантирует обществу.

Научная и инновационная деятельность нормативными документами не рассматривается как основной вид деятельности университета, что сдерживает их развитие.

#### Список использованной литературы

1. Официальный сайт Комитета по статистике РК <http://stat.gov.kz>
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года №874.
3. Баталов Ю.В., Пилипенко Е.В. Предпосылки развития третьей индустриальной революции / Вестник ВКГТУ им. Д. Серикбаева, Информационные и телекоммуникационные технологии. г. Усть-Каменогорск, 2013. С. 87-94.
4. Баталов Ю.В., Пилипенко Е.В., Пестунова Г.Б. Предпосылки развития инновационного сектора экономики Казахстана в условиях отхода от сырьевой направленности/ Вестник экономической интеграции. Научно-практический журнал. 2005. № 11–12 (92–93). С. 71-80.
5. Баталов Ю.В., Пилипенко Е.В., Колос Е.А., Денисова О.К. Формирование экономики знаний: теоретико-методологический аспект: монография /Под ред. д.э.н. Ю.В. Баталова. - Усть-Каменогорск, ВКГТУ. - 2014. – 212 с.

#### КАЗАХСТАНСКО-РОССИЙСКОЕ ИНТЕГРАЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

*К.И. Полякова, А.Б. Токтарбасов*

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет  
имени Д. Серикбаева*

Казахстан и Россия, развивая отношения, построенные на «высоком уровне доверия» и тесном сотрудничестве, в последние годы вышли на уровень «стратегического партнерства». По убеждению Президента Н.А. Назарбаева, в двусторонних отношениях «не существует проблем, которые не решались бы путем конструктивного диалога с учетом взаимных интересов» [1]. В свою очередь, Президент России В. Путин уверен, «что отношения между Россией и Казахстаном, строящиеся на прочном фундаменте союзничества и стратегического партнерства, будут и далее крепнуть и развиваться на благо граждан наших стран ...» [2].

Вместе с тем Россия и Казахстан сегодня выступают вместе как интеграторы постсоветского пространства, их называют локомотивом интеграции. Уверенность в том, что «XXI век станет эпохой новых интеграционных союзов и больших региональных объединений, прежде всего на евразийском пространстве», артикулируется практически всегда на межгосударственных встречах на высоком уровне [3].

Основа для использования интеграционного механизма обеими сторонами имеется как в политической сфере, так и экономической. Если ранее у обеих стран не хватало необходимой базы для широкой интеграции, то теперь она создается. Главные вопросы в отношениях Казахстана и России лежат в плоскости расширения торгово-экономического сотрудничества, развития региональной интеграции в рамках ЕврАзЭС и ЕЭП. Создание Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, несомненно, способствует реализации этой цели, а «большой и вполне самодостаточный рынок открывает перед всеми широкие перспективы интеграции» (Н. Назарбаев).

Следует отметить, что формат, содержание и глубина двусторонних отношений Казахстана и России являются в настоящее время эталоном интеграции на всем постсоветском пространстве: «Сегодня мы вместе формируем контуры будущего - создаем новые узловые точки интеграции как в двухстороннем формате, так и в рамках всего евразийского континента» (Н. Назарбаев). Итак, стратегия согласованных действий определена и реализуется.

Наиболее плодотворно развиваются торгово-экономические связи между регионами России и Казахстана, прежде всего приграничными. Этому был посвящен XIII форум межрегионального сотрудничества Казахстана и России, проходивший в 2016 г. В ходе встречи в рамках Форума главы государств Нурсултан Назарбаев и Владимир Путин обсудили широкий спектр вопросов, в том числе ключевые направления развития двустороннего сотрудничества. Кроме того, были рассмотрены актуальные аспекты мировой и региональной повестки дня. В ходе форума были рассмотрены пути расширения двустороннего сотрудничества в инвестиционной и торгово-экономической сфере.

В своем выступлении Президент Казахстана отметил, что Российская Федерация является стратегическим союзником и важнейшим торгово-экономическим партнером нашей страны.

– Мы осуществляем взаимовыгодное деловое сотрудничество по самому широкому спектру направлений, и этому способствует межрегиональный фо-

рум. Объем взаимной торговли в первом полугодии текущего года составил почти 6 млрд долларов. Вместе с тем, наблюдается снижение этого показателя на 30%, в сравнении с докризисным периодом. Во многом такая динамика связана с рядом внешних глобальных обстоятельств, – сказал Нурсултан Назарбаев.

В этой связи Глава государства подчеркнул необходимость придания нового импульса развитию двустороннего экономического сотрудничества.

– У нас действует более 6 тысяч совместных с Россией предприятий. Реализуется большое количество двусторонних инвестиционных проектов, в частности, в нефтехимии и горно-металлургическом комплексе. В настоящее время у нас имеется более 60 проектов на сумму 20 млрд долларов, продвижению которых будет оказываться поддержка, – сказал Президент Казахстана.

Также Президент Казахстана обратил внимание на усилия республики по улучшению инвестиционного климата и диверсификации экономики. При этом Нурсултан Назарбаев рассказал о мерах, предпринимаемых государством в сфере модернизации экономики, в том числе направленных на либерализацию налогового режима, реализацию очередного этапа масштабной приватизации и создание двух инновационных кластеров в Астане и Алматы.

Наряду с этим, Глава государства напомнил о предстоящем открытии Международного финансового центра "Астана" и проведении международной специализированной выставки "ЭКСПО-2017: Энергия будущего". В завершение Президент Казахстана выразил уверенность в эффективной реализации обсуждаемых инициатив и пожелал участникам успехов.

– Сегодня на повестку дня мы вынесли актуальные вопросы транспорта и логистики. Особенности Казахстана и России являются их обширная территория и географическое расположение, что следует превратить в конкурентные преимущества. В частности, у наших стран имеется большой потенциал в сфере транзитных перевозок. Хочу особо отметить, что в этом направлении мы являемся стратегическими партнерами, а не конкурентами. Поэтому необходимо совместно развивать транспортно-логистическую систему. Транспортная отрасль должна стать одним из драйверов роста наших экономик, – сказал Президент Казахстана.

Нурсултан Назарбаев отметил, что в настоящее время Евразийский экономический союз является ключевым звеном в возрождении Великого шелкового пути.

– О необходимости координации экономических политик говорилось и на недавнем саммите G20. Символично, что именно на этом мероприятии был подписан План сопряжения нашей инфраструктурной программы "Нурлы жол" с китайской инициативой "Экономический пояс Шелкового пути". Было бы правильным, чтобы мы с Россией шли в одном фарватере, реализуя проекты совместно, – сказал Глава государства.

Президент Казахстана остановился на ряде реализованных нашей страной крупных инфраструктурных проектов, позволивших оптимизировать конфигурацию международных транспортных коридоров.

– Создано разнообразие маршрутов и их взаимодополняемость. Все это должно переориентировать международный транзит с морских маршрутов на сухопутные. Здесь важно объединение наших усилий и синхронизация работы в этом направлении, – сказал Нурсултан Назарбаев.

С учетом обсужденных в ходе форума вопросов Глава государства предложил поручить правительствам двух стран усилить координацию действий по развитию транспортно-логистической системы. В своем приветственном слове В.Путин отметил, что Россия уделяет приоритетное внимание развитию многоплановых торговых и инвестиционных отношений с Казахстаном.

– Экономике наших стран тесно взаимосвязаны друг с другом, мы вместе реализуем масштабные проекты в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве, углубляем технологическую кооперацию, выстраиваем и укрепляем общую транспортную инфраструктуру. Самую активную роль в расширении двустороннего сотрудничества играют регионы, – сказал Президент России.

Также В.Путин подчеркнул актуальность темы развития рынка транспортных услуг.

– Россия и Казахстан находятся на перекрестке основных торговых путей между Европой и Азией, у нас единая таможенная граница, мы располагаем разветвленной сетью железнодорожных и автомобильных дорог и в состоянии обеспечить высокий уровень безопасности перевозок, – сказал российский лидер.

Наряду с этим, В.Путин обратил внимание на совместное участие наших стран в ряде международных транспортных проектах, расширяющееся взаимодействие в области подготовки кадров для транспортно-логистической отрасли.

В заключение Президент России заверил Нурсултана Назарбаева в принятии российской стороной самого активного участия в работе международной выставки "ЭКСПО-2017" и готовности стать соорганизатором более 100 мероприятий ее программы.

По итогам мероприятия были подписаны следующие документы:

- План совместных действий Казахстана и России на 2016-2018 годы;
- Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации по сохранению экосистемы бассейна трансграничной реки Жайык (Урал);
- Протокол о внесении изменений в Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации об особенностях правового урегулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта от 18 октября 1996 г.;
- Меморандум о взаимопонимании и расширении стратегического сотрудничества в области ядерно-топливного цикла между Министерством энергетики Республики Казахстан, АО "НАК "Казатомпром" и Госкорпорацией "Росатом".

Если говорить о предыдущих форумах, то они в свое время «дали хороший импульс нескольким крупным региональным проектам, позволили решить серьезные вопросы по транспортному сообщению, в таможенной сфере, погра-

ничному контролю». Об этом свидетельствуют широкие программы регионального взаимодействия, основанные на предыдущих соглашениях [4].

Перед Россией и Казахстаном стоят задачи ускоренного развития высокотехнологичных производств, создания инновационной экономики. Поэтому Н. Назарбаев и В. Путин заявляют о «чрезвычайной важности в деле укрепления взаимосвязи в области инвестиционной и инновационной политики, оказании всесторонней поддержки деловым и общественным структурам двух государств».

Итак, интеграционные процессы между государствами на региональном уровне усиливаются, что способствует формированию политических, экономических и социальных связей в регионе на основе географической близости государств. Такое сотрудничество помогает решать региональные проблемы, совместно выполнять определенные функции, и основано оно на ряде соглашений [5].

Существует немало иных факторов и подходов при решении вопроса интеграции и кооперации. Одним из них выступает та среда, которая, по сути, является ближе и понятней для взаимоотношений народов двух стран - гуманитарная сфера: культура и образование, спорт и туризм. Президент Н. Назарбаев, по его словам, «искренне считает, что политические, экономические и гуманитарные отношения между Россией и Казахстаном сегодня могут служить оптимальной моделью и для других стран» [6].

Актуально справедливое замечание директора Центра проблем СНГ Института актуальных международных проблем Дипломатической академии МИД России А.Д. Шутова о том, что «Россия и Казахстан обречены жить рядом, быть вместе на века и чем теснее их связи, тем больший выигрыш для их народов» [7, 8].

Как известно, в России проживает около миллиона этнических казахов, которые являются коренными жителями РФ, в Казахстане проживают около 4 млн. русских, которые в свою очередь являются коренными жителями Казахстана, что также обуславливает тесное добрососедское сотрудничество двух стран. Российская Федерация делает основную ставку в азиатской региональной политике на отношения с Казахстаном [9].

Таким образом, на региональном уровне в приграничной зоне России и Казахстана обозначились вполне конкретные направления развития межгосударственных не только экономических, но гуманитарных и других отношений, разработаны программы двустороннего сотрудничества в рамках сопредельных территорий двух стран. В разработке этих программ сотрудничества активно участвуют как отдельные регионы России и Казахстана, например, Алтайский край и Восточно-Казахстанская область, так и межрегиональные ассоциации двух стран.



#### Список использованных источников

1. Назарбаев Н.А. Казахстанско-российские отношения. Доклады, выступления, статьи. 1991-1997 годы. - М.,1997; Назарбаев Н. А. Стратегия вечной дружбы. Казахстан-Россия. - М., 2000. - С. 15.
2. Послание Президента РФ Д. Медведева Президенту Казахстана Н. Назарбаеву. 9 мая 2011 г.
3. Назарбаев Н. В нашей дружбе нет никаких секретов // Российская газета - Федеральный выпуск. 02.11.2010. -№ 5327 (248).
4. Программа экономического сотрудничества Республики Казахстан и Российской Федерации на 1998-2007 гг. Мероприятия к Программе экономического сотрудничества Республики Казахстан и Российской Федерации на 1998-2007 гг. (г. Алматы, 12/10/1998 г.);
5. Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации о приграничном сотрудничестве регионов Республики Казахстан и Российской Федерации на 1999-2007 годы;
6. Программа приграничного сотрудничества (г. Астана, 24/09/1999 г.) в рамках Таможенного союза (ЕврАзЭС) // Официальный сайт МИД РК: mfa.kz; Официальный сайт МИД РФ.
7. Соглашение о принципах экономического, научно-технического и культурного сотрудничества сопредельных областей (края, республики) Республики Казахстан и Российской Федерации (г. Омск, 09/01/1993 г.); Межправительственное Соглашение о приграничном сотрудничестве регионов Республики Казахстан и Российской Федерации на 1999-2007 годы (г. Астана, 24/09/1999 г.) // Официальный сайт МИД РК: mfa.kz
8. Осадчая О.П., Ремизов Д.В. Развитие внешнеэкономической деятельности приграничных регионов (на примере Алтайского края) // Теория и практика общественного развития. 2016. № 9. С. 31-34.
9. Осадчая О.П., Ремизов Д.В. Существующие подходы к организации внешнеэкономических отношений в форме приграничного сотрудничества. - Известия Алтайского государственного университета. 2013. № 2-1 (78). С. 266-269.

УДК 338

#### ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА

*Foreign investment and economic security of the state and the region*

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

*А.В. Филатова, АлмГТУ*

*Authors: Popov AV - K.s.n, Associate Professor of International Economic Relations*

*AltSTU email: apopov577@mail.ru*

*Filatova AV, AltSTU*

*email:sashafilatova1995@mail.ru*

*Аннотация:* Экономическая безопасность государства и региона в процессе формирования инвестиционной привлекательности и участия иностранных инвестиций в экономике.

Положительные и отрицательные факторы участия иностранных инвестиций в социально-экономическом развитии государства. Инвестиционная активность и инвестиционная привлекательность Алтайского края.

*Annotation:* The economic security of the state and the region in the process of formation of the investment attractiveness and the participation of foreign investment in the economy. Positive and negative factors of foreign investment in the socio-economic development of the state. Investment activity and investment attractiveness of the Altai Territory.

*Ключевые слова:* Инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, экономическая безопасность.

*Keywords:* investments, investment activity, investment attractiveness, 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.

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 [1, 132 с.].

Рассмотрим некоторые аспекты экономической безопасности в контексте привлечения иностранных инвестиций в экономику.

В настоящее время в России проводятся активные реформы во всех сферах общественной жизни, в первую очередь в экономике. На этом этапе развития решающим условием быстрого подъема российской экономики является восстановление и рост инвестиций в разных отраслях производства и регионах государства, в том числе и иностранных инвестиций. Основная роль инвестиций в экономическом развитии определяется тем, что они способствуют накоплению общественного капитала, внедрению достижений науки и техники, благодаря чему создается база для расширения производственных возможностей государства и их экономического роста. Иностранные инвестиции в Российской Федерации, по мнению многих аналитиков, должны дать дополнительный толчок в развитии экономики. Согласно данным Ernst & Young European Investment Monitor за 2013 год, Россия занимала третье место по инвестиционной привлекательности для иностранных корпораций [1]. По состоянию на конец 2013 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил \$384,1 млрд, что на 6% больше по сравнению с 2012 г. [2].

Крайне неравномерным является распределение прямых иностранных инвестиций по регионам нашей страны. Можно выделить три основных уровня регионального привлечения иностранных инвестиций в России: Москва, сырьевые регионы и крупные индустриальные центры и регионы, находящиеся в непосредственной близости от них.

Большая часть поступивших иностранных инвестиций приходится на Центральный Федеральный округ – 62,22%. Значительная часть приходится на Северо-Западный федеральный округ – 10,61%, Уральский федеральный округ – 8,05%, Сибирский федеральный округ – 7,69%. Меньше всего инвестиций поступило в Северо-Кавказский федеральный округ – 0,03%. На Южный федеральный округ приходится 1,45% иностранных инвестиций, на Приволжский федеральный округ – 3,05%, на Дальневосточный федеральный округ – 4,04%.

Представленные данные свидетельствуют о неравномерном распределении иностранных инвестиций по регионам страны.

Стратегической целью развития экономики любого государства является привлечение иностранных инвестиций, существенное значение в которых представляют прямые иностранные инвестиции, которые характеризуют долгосрочную заинтересованность зарубежных инвесторов в развитии экономической деятельности в определенном государстве.

Увеличение абсолютных и относительных статистических величин портфельных инвестиций с 805 млн. долларов США (0,4%) в 2011 г. до 1 092 млн. долларов США (0,6%) в 2013 г. связано с влиянием множества социально-политических и макроэкономических факторов, которые обусловили ослабление заинтересованности к развивающимся странам для международных инвесторов. Вследствие этого, последние переориентировались на активы развитых стран, в том числе и России, проявив наибольший интерес к спекулятивным фондам на рынке ценных бумаг. Если рассматривать долю статьи «прочие инвестиции» в общем объеме зарубежного капитала, поступившего в экономику России, то она несущественно изменилась, а именно: в 2011 г. 89,9% (171 423 млн. долларов США) и в 2013 г. составила 84% (142 970 млн. долларов США). Тем не менее, за последние годы прочие инвестиции продолжают занимать наибольшую долю в иностранных инвестициях, что способствует стремительному росту их поступления в страну. По сути, прочие инвестиции — это внешние коммерческие и банковские кредиты или займы, выдаваемые российским заемщикам, согласно методологии платежного баланса Центрального банка, а также открытие счетов в национальной валюте в национальных банках иностранными физическими и юридическими лицами, покупка национальной валюты нерезидентами. Ввиду того, что с каждым годом возрастает долговая зависимость российских банков и компаний от зарубежного капитала, возникают серьезные опасения от сформировавшейся обстановки с иностранными кредитами и займами в экономике. Вдобавок ко всему, неспособность российской банковской системы и финансового рынка к преобразованию временно свободных денежных средств и сбережений в производственные капиталовложения, инвестируемые в отечественные несырьевые отрасли промышленности. Такая ситуация сложилась вследствие следующих причин:

- слабая конкурентоспособность национальной банковской системы;
- острая необходимость фундаментальной индустриализации и модернизации экономики;

- отсутствие доступа у предприятий к долгосрочным инвестиционным ресурсам по оптимальной процентной ставке;
- инвестирование воспроизводственного процесса реального капитала;
- замещение трудоемких производств на капиталоемкие и наукоёмкие производства;
- инвестирование развития человеческого капитала;
- введение ресурсосберегающих технологий.

Это анализ «до санкционного» периода, а что происходит сегодня? В 2015 г. падение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику продолжилось. Прямые иностранные инвестиции в небанковский сектор РФ в первом полугодии 2015 года составили \$6,7 млрд., что в 3 раза меньше, чем в первом полугодии 2014 года, следует из оценки платежного баланса РФ, опубликованной на сайте Центробанка. Спад притока иностранных инвестиций происходит на фоне сообщений об улучшении инвестиционного климата в стране. Минэкономразвития прогнозирует продолжение спада инвестиций в основной капитал и в 2016 году - на уровне 3-3,5% после падения на 8,4% в 2015 году, заявил глава Минэкономразвития РФ Алексей Улюкаев, выступая на съезде РСПП. По другой официальной информации МЭР - «В базовом варианте снижение объема инвестиций в 2016 г. замедлится до 3,1%. Динамика инвестиций в основной капитал перейдет в положительную область с 2017 г., в среднем прирост инвестиций в 2017-2019 гг. составит 2,7% в год и будет определяться возможностью наращивания частных инвестиций на фоне сокращения государственных инвестиционных расходов», - говорится в материалах [3].

Стоит отметить тот факт, что действительные масштабы иностранных кредитов и займов превышают данные статистического учета Росстата, так как статья «прямые инвестиции» содержит в своей структуре подстатью «кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций», соответственно, статья «прочие инвестиции» не учитывает операции международного внутрифирменного кредитования компаниями-нерезидентами своих дочерних компаний, находящихся на территории России. Тем самым, объективно судить о масштабах зарубежных кредитов и займов, поступающих в нашу страну, трудно, поскольку, согласно официальным критериям Росстата, статья «прямые инвестиции» содержит больше половины иностранных инвестиций, на практике являются кредитами и займами. Эти «неточности» формируют элементы экономической безопасности как страны, так и регионов, где образуется определённая зависимость российских предприятий и целых отраслей от иностранного капитала. Так, например, можно ли считать сегодня российский автопром – российским, где доля выпускаемых легковых автомобилей иностранных марок (с участием иностранных инвестиций) более 80%? А учитывая, что и «Автоваз» сегодня развивается благодаря «Рено- Ниссан», эта доля приближается к 100%.

Рассуждая далее об экономической безопасности, следует отметить, что почти 90% всех иностранных инвестиций, при более тщательном рассмотрении, оказались зарубежными кредитами и займами и не направляются на модернизацию отечественной экономики и основные фонды России. Помимо этого,

меньшая часть зарубежных инвестиционных ресурсов направляется в основной капитал, при этом основная часть распределяется на следующее: реализацию финансовых спекуляций, реинвестирование предыдущих кредитов и займов, расширение оборотного капитала, увеличение материально-технических запасов. На протяжении уже нескольких лет существуют ощутимые структурные диспропорции в экономике России, нефтегазовая зависимость бюджета и промышленности, несовершенство законодательства, дисбаланс в развитии финансовых институтов и надзора. Все это усиливает процессы дезинтеграции и деиндустриализации отечественной экономики, в свою очередь, провоцируя последующую дезорганизацию воспроизводственного и научно-технического потенциала страны. Казалось бы, с помощью иностранных капиталовложений можно справиться с отраслевой диверсификацией экономики и ее сырьевой ориентированности, в сторону высокотехнологичных и наукоемких секторов. Однако, судя по данным Росстата, внешних инвесторов привлекают лишь те виды экономической деятельности и индустрии, которые обеспечат доход в короткий срок.

Приведём ещё немного статистики - «Доля иностранного капитала в экономике России, в %: – в целом. Официально: 20%. Фактически: 75%, в т.ч.:

– в имуществе. Официально: 25%. Фактически: 60%;

– в прибылях. Официально: 21%. Фактически: 70%;

– в акциях. Официально: 18%. Фактически: 90. Если данные НИИ статистики верны, в экономическом смысле мы превращаемся в колонию под громкие крики, что встаем с колен!» [4].

Если положение дел не изменится кардинально в ближайшее время, то, вероятнее всего, наступят нижеперечисленные события:

– усиление долговой зависимости от внешнего капитала;

– интенсивное развитие офшоризации российской экономики;

– рост убытков, вследствие участия в системе неравноценного внешнеэкономического обмена;

– десоверенизация государства;

– зависимость отечественной экономики от транснационального капитала;

– радикальное расхождение интересов международных инвесторов с приоритетными задачами развития государства.

Можно было бы принять некоторые законодательные инициативы по опыту Китая, где все иностранные инвестиции разделены на поощряемые, разрешённые, ограниченные и запрещённые. В Китае поощряются иностранные инвестиции в сельское хозяйство, текстильную, химическую, нефтехимическую, электронную отрасли промышленности, металлургию, энергетику и многие другие (всего около 260 направлений).

Ограничение на иностранные инвестиции было установлено для отдельных секторов горнодобывающей, химической, пищевой, текстильной, табачной промышленности, нефтепереработки, энергетики и др. Запрещены иностранные инвестиции в предприятия, производящие оружие, в разведку, добычу и обогащение радиоактивных и редкоземельных руд, в строительство и эксплуатацию

электросетей, в управление авиаперевозками, в радио, телевидение, издательство книг, газет, журналов и др.

Но давайте вернёмся к региональному уровню привлечения иностранных инвестиций, на примере Алтайского края и Сибирского федерального округа рассмотрим проблематику формирования инвестиционного климата в регионах. Для развития любой экономической системы необходимо задействование привлеченных извне ресурсов, соответственно, ставится ряд таких вопросов: «Как привлечь? Сколько? Откуда?». Актуальным также является вопрос о распределении привлеченных ресурсов, позволяющем сбалансированно развивать экономику региона в целом.

По объему иностранных инвестиций Алтайский край занимает незначительную долю в Сибирском федеральном округе: 1-2%. Стратегия иностранных инвесторов Алтайского края сосредоточена на ориентации во вложения в операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг на территории особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь». Алтайский край обладает большим инвестиционным потенциалом, однако высокие инвестиционные риски и прочие экономические факторы снижают его конкурентоспособность по привлечению иностранных инвестиций.

Объем иностранных инвестиций в регионы Сибирского федерального округа (СФО) является относительно невысоким, и они не оказывают существенного влияния на экономическое развитие. Не только внутренние, но и многие приграничные регионы не сформировали такие условия взаимодействия с зарубежными партнерами, которые бы обеспечили существенную активность иностранных инвесторов и сделали инвестирование в экономику края эффективным и безопасным.

Инвестиционная стратегия должна учитывать, в первую очередь, инвестиционный потенциал региона и определяющие его факторы, такие как ресурсно-сырьевой потенциал, финансовый, трудовой, инфраструктурный, интеллектуально-инновационный и др. Степень согласованности целей управления и управленческих факторов можно определить исходя из достигнутых показателей, таких как затраты, рентабельность, эффективность производства и др., позволяющие оценить уровень мобилизации вышеперечисленных факторов.

С учетом специфики рыночной экономики возникает вопрос о возможности одновременного применения прямого и косвенного методов в рамках реализации экономического подхода развития региона, который, безусловно, будет включать в себя: бюджетные, налоговые, кредитно-денежные, антимонопольные, внешнеэкономические и прочие методы управления. В целях реализации стратегии привлечения иностранных инвестиций в регион необходимо предусмотреть возможность не только привлечения, но и поддержки потенциальных инвесторов:

1) в рамках бюджетного метода управления возможность предоставления субсидий, субвенций, бюджетных гарантий местным компаниям, создающим совместные предприятия и реализующим совместные инвестиционные проекты;

2) в рамках налогового – рассмотреть возможность применения налогового кредита в качестве налоговой скидки на привлекаемые инвестиции, а также ослабление налогового бремени посредством специальных режимов для инвесторов;

3) кредитно-денежного – страхование кредитов;

4) антимонопольного – противодействие монополизации рынка путем создания бизнес-инкубаторов, консультационных услуг, способствование развитию конкурентной среды;

5) внешнеэкономического – способствование созданию благоприятного имиджа и инвестиционного климата региона, активное привлечение иностранных инвестиций;

6) прочие – страхование риска, поиск и развитие предпосылок привлечения средств инвесторов именно в данный регион.

Как это реально проявляется в реализации стратегии привлечения инвестиций в Алтайском крае?

В Алтайском крае на протяжении 2014 года наблюдался рост инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций. При этом в первой половине года динамика увеличивалась (до 29,1% за полугодие). Во второй половине года наблюдается спад динамики до 3,7% по итогам года. В январе-декабре отчетного года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий из всех источников финансирования составил 102,1 млрд. рублей или 103,7% относительно соответствующего периода прошлого года, по крупным и средним предприятиям – 51,1 млрд. рублей, или 102%.

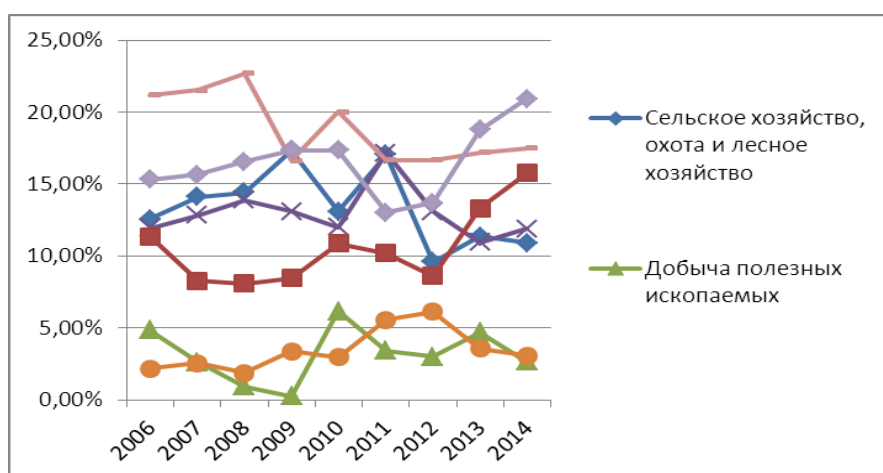


Рис. 1 - Структура инвестиций в основной капитал Алтайского края по видам экономической деятельности<sup>5</sup>

Иностранные инвестиции в 2014 году в экономике Алтайского края, в том числе в основном капитале, незначительны – всего 13%.

По итогам 2015 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий составил 91 855,0 млн. рублей. Большую часть (52,6%) составили инвестиции по крупным и средним предприятиям – 48 344,7 млн. рублей, которые, в свою очередь, сократились на 17% относительно 2014 года.

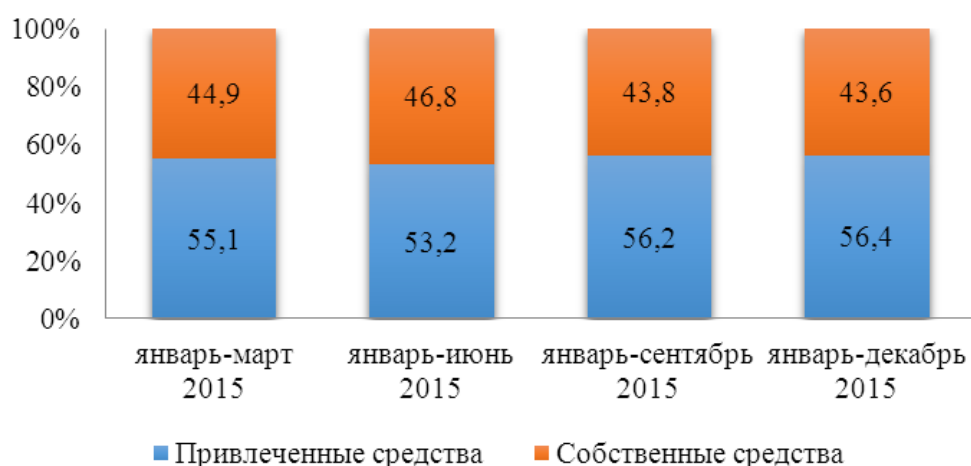


Рис. 2 – Структура инвестиций по источникам финансирования

В структуре инвестиций по источникам финансирования (по кругу крупных и средних предприятий) преобладают привлеченные средства – 56,4% или 27,3 млрд. рублей.

В 2015 году доля бюджетных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям возросла до 25,1% и составила 12,1 млрд. рублей.

Инвестиции за счет кредитов банков по итогам 2015 года уменьшились на 53% (в натуральном выражении в 2014 году – 4,8 млрд. рублей, в 2015 – 2,3 млрд. рублей), что было вызвано снижением доступности кредитных ресурсов в условиях высоких процентных ставок, увеличением сроков их выдачи, повышенными требованиями к ликвидности залогового имущества и высокой закредитованностью предприятий.

Как видим, доля привлечённых инвестиций растёт в инвестиционной активности региона, однако доля иностранных инвестиций остаётся минимальной.

Как же привлечь иностранные инвестиции в экономику региона? Почему в этом вопросе преуспевает, например, Кемеровская область, где иностранные инвестиции составляют более 1 млрд. долл. США?

Основными факторами, снижающими конкурентоспособность Алтайского края по привлечению инвестиций, являются [6]:

1. высокие тарифы на электроэнергию, газ и водоснабжение;
2. высокий транспортный налог;
3. регистрация таможенными органами ошибок по оформлению таможенных документов, как финансовых правонарушений, требующих особого контроля.

При привлечении иностранного капитала необходимо учитывать специфику Алтайского края по сравнению с остальными регионами Сибири и с Россией в целом.

Специфические особенности Алтайского края:

1. слаборазвитая промышленность;
2. большая доля импорта машин и оборудования;



3. развитая транспортная инфраструктура (железнодорожный, автомобильный, речной и авиационный транспорт);
4. хорошее географическое расположение (близость к среднеазиатским странам СНГ, странам Азиатско-Тихоокеанского региона, через Алтай проходит автомобильный тракт, соединяющий Россию с Монголией);
5. благоприятные природно-климатические условия;
6. уникальные условия для рекреации и туризма;
7. наличие запасов природно-сырьевых ресурсов.

Однако приведенные факторы привлечения капитала в край являются в настоящее время лишь потенциальными. Кроме того, на специфике сибирских регионов, и, в частности, Алтайского края, сказывается географическая удаленность от западных и восточных границ, что увеличивает затраты на транспортировку, нестабильность работы транспорта, общая высокая степень износа оборудования, даже на фоне среднероссийского уровня, отсталость производственной, социально-бытовой и деловой инфраструктуры.

Что же следует совершенствовать в краевой программе «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае» на 2011-2016 годы, а вернее, учесть формируемому Правительству Алтайского края в новой редакции Программы?

Это вопрос сегодня мы не выносим на повестку нашей конференции, но готовы в дискуссионном формате обсудить все предложения по привлечению иностранных инвестиций в развитие региона с учётом экономической безопасности.

Тем более, что выступление 10 ноября 2016 года в Москве на заседании Международного клуба агробизнеса губернатора Алтайского края А.Б. Карлина подтверждает важность и актуальность проблематики повышения инвестиционной привлекательности региона.

#### Список литературы

1. Национальный проект «Образование». М., 2005.
2. . Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://info.minfin.ru/investment\\_in.php](http://info.minfin.ru/investment_in.php) (дата обращения: 11.01.15).
3. Москва. 24 марта. INTERFAX.RU
4. «Российские реформы в цифрах и фактах» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://refru.ru>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ak.gks.ru/DocLib1/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx>
6. Об утверждении программы социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года: закон Алтайского края от 21 ноября 2012 года №87-ЗС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.econom22.ru/upload/iblock/db6/Zakon87-zs\\_121121.pdf](http://www.econom22.ru/upload/iblock/db6/Zakon87-zs_121121.pdf)

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС–КУЛЬТУРЫ РОССИИ

*В.И. Попов*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО АлтГТУ  
им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск*

В последнем послании президента РФ В.В.Путина Федеральному собранию 2016 года одной из причин наших экономических проблем был назван низкий уровень управленческого профессионализма на всех уровнях. Поэтому для успешного равноправного вхождения в мировую экономику в стране необходимо формирование у хозяйствующих субъектов деловой культуры нового для нас типа.

В современной научной литературе категории «бизнес-культура», «предпринимательская культура», «деловая культура» используются довольно свободно. При этом авторы исследований характеризуют ту сферу социальной культуры, которая связана с производством, распределением, оказанием услуг и т.д. Сущность культуры предпринимательства имеет много общего с понятием социальной культуры. Так, в словаре русского языка С.И. Ожегова культура (социальная) определена как совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей [3]. Вместе с тем нам ближе определение культуры как совокупности созданных человечеством материальных, духовных и социальных ценностей, функционирующих в качестве искусственных средств человеческой жизнедеятельности [4].

С учетом отличительных особенностей предпринимательской деятельности культуру предпринимательства можно трактовать как совокупность принципов осуществления предпринимательской деятельности в соответствии с национальной (общественной) нормативно-правовой базой, обычаями, традициями, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса [5].

Существуют разные трактовки понятий «бизнес-культура» и «культура предпринимательства». Так, Р. Рюттингер считает, что культура предпринимательства – это система совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях. При этом представления о ценностях позволяют дать ответ на вопрос, что важно для предприятия, а убеждения – понять, как предприятие должно функционировать и как им следует управлять. О. Нойбергер и А. Компа к организационной культуре относят сумму убеждений, ценностей, правил, которые делают предприятие единственным в своем роде.

На наш взгляд, наиболее полное и развернутое определение формулирует В. Макеева, у которой культура предпринимательства – это совокупность образцов поведения, ценностей системы, социальных норм, фундаментальных принципов и общественных институтов, ориентирующих субъектов на те или иные формы экономической активности в сфере предпринимательства, обеспечивающие передачу накопленного опыта, способствующие устойчивости предпринимательства во времени [6].

В новых политических и социально-экономических условиях, в которых оказалась современная Россия, нам следует заново восстанавливать тот истори-

ческий опыт предпринимательства, который был накоплен Россией во второй половине 19 века. При этом надо иметь в виду, что если мы хотим сохранить статус великой державы, то у нас нет времени на «раскачку» и мы должны научиться так выстраивать отношения с нашими экономическими партнерами из других стран, чтобы не оказаться на «обочине мирового экономического процесса». А для того, чтобы этот процесс прошел в короткие сроки и с минимальными издержками, необходимо знать особенности не только деловой экономической культуры мира, но и своей собственной бизнес-культуры.

После распада Советского Союза Россия оказалась в сложных экономических и социальных условиях. Переживаемая российским обществом социокультурная ситуация представляет собой открытое пространство – переход. Смена хронотопа социокультурного бытия привела к тому, что не только будущее, но и прошлое страны стало проблемой для общественной мысли [7]. Переход к рынку был связан со значительными социальными потрясениями. Все это отразилось на формировании специфической предпринимательской культуры первых российских бизнесменов - «новых русских».

В современной России сравнительно недавно начал складываться средний класс, и тот исторический путь, который Запад прошел за столетия, России предстоит преодолеть в кратчайшие сроки. Бизнес-культура формируется и развивается в социальных группах, которые представлены в экономике малым и средним бизнесом. И если в экономически развитых странах, где малый и средний бизнес развит значительно, носителями бизнес-культуры является от 50 до 80% населения (в современной Европе малые предприятия составляют около 50% от общего количества предприятий, в которых занято около 2/3 населения), то в нашей стране эти показатели значительно скромнее. Количество вовлечённых в малый бизнес: в США на компании с численностью работников менее 250 человек приходится почти 50% занятых в частном секторе; в странах же ЕС – 70% работающих в негосударственном секторе европейцев.

Каждый год в этих странах рождается около миллиона новых малых предприятий. Этот факт способствует развитию предпринимательской культуры, делает ее значимой и актуальной для больших и малых социальных групп, для отдельных личностей. Во Франции и Германии доля малого и среднего бизнеса в ВВП этих стран почти 50%, в Японии им создаётся почти 57% всей продукции в ведущей для страны обрабатывающей промышленности, в Италии на него приходится примерно 95% национального дохода (рис. 1).

Если государство и общественное мнение на Западе всячески поддерживает малый бизнес, понимает его проблемы, то в российской культуре предприниматели по-прежнему ассоциируются с «барыгами», рвачами, спекулянтами, которым чужды порядочность, честность, сострадание. А поэтому и занятие бизнесом не является почетным и уважаемым в обществе занятием, рис. 2 [8].

## Доля малого бизнеса в бюджете

доля малого бизнеса в общем объеме налоговых поступлений в консолидированный бюджет

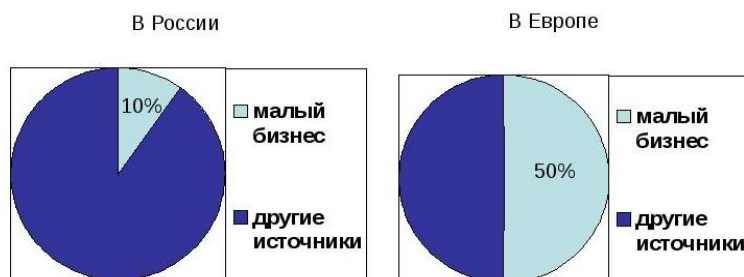


Рисунок 1



Рисунок 2

Не случайно по опросам общественного мнения о самочувствии малого бизнеса в Северо-Западном округе получены следующие результаты (рис. 3) [9]:

Как чувствует себя малый и средний бизнес  
В Северо-Западном федеральном округе?  
Проголосовало 1047 чел.

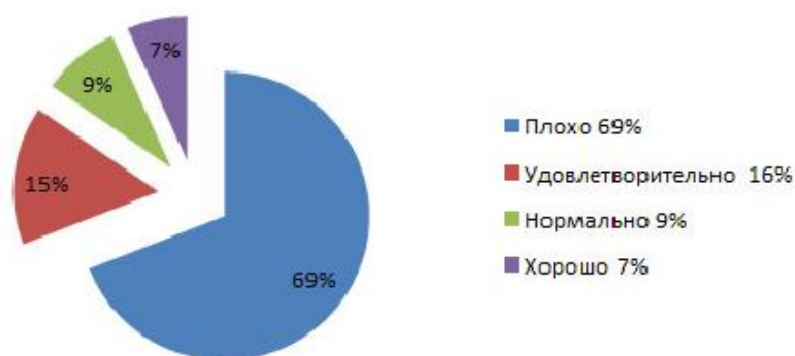


Рисунок 3

Все эти показатели являются следствием отличной от западной российской бизнес-культуры. Особенности характера и менталитета россиян всегда вызывали живой интерес и для окружающего мира, и для самих русских. Представляет интерес высказывание Уинстона Черчилля, сказавшего, что Россия – «это

головоломка, обернутая в тайну внутри загадки». [10] Однако, на наш взгляд, Россия не настолько непостижима, как принято считать. Вместе с тем, стереотипных представлений о национальном менталитете явно недостаточно для того, чтобы охарактеризовать деловую культуру России. Научные исследования российской бизнес-культуры начались относительно недавно. Благодаря работам отечественных исследователей (например, П. Шихирева, М. Грачева, А. Наумова) и иностранных социологов (Г. Хофстида, Ф. Тромпенаарса, Р. Льюиса) в последние годы были получены научные результаты, которые проливают свет на особенности российского национального характера и его бизнес-культуры.

Для нас представляет интерес оценка западными исследователями особенностей современной российской бизнес-культуры. По мнению финских исследователей, для российской бизнес-культуры характерно централизованное принятие управленческих решений в реализации бизнес-проектов. Особенности отечественной бизнес-культуры западные исследователи называют терпение и настойчивость в реализации задуманного, пренебрежение пунктуальностью в процессе подготовки и реализации проекта (мероприятия редко начинается в назначенное время, при этом иностранцу не следует опаздывать, но и не следует нервничать, если придется подождать), тщательная подготовка к переговорам с партнерами. Российские бизнесмены более эмоциональны в переговорах, женщина часто не воспринимается как полноценный деловой партнер, для них характерно осторожное отношение к иностранным партнерам. Все западные исследователи отмечают высокий уровень образования российских бизнесменов, их способность свободно вести разговоры на любые темы. Иностранные исследователи отмечают радушие и видимую открытость российских бизнесменов, но при этом рекомендуют не путать это с услужливостью. Во время ведения переговоров к ним привлекаются опытные эксперты, профессионалы высокого уровня. В переговорах могут обсуждаться несколько вопросов, при этом стратегический курс и основная идея проходит через весь процесс переговоров. При этом первоначально предложенные для обсуждения цели далеки от того, что было нужно на самом деле. Российские переговорщики могут пойти на малые уступки и компромиссы в обмен на крупные. Западные исследователи отмечают огромную роль личных отношений в деловом партнерстве. Принято личные отношения ставить значительно выше деловых, при этом публичная критика партнера или неискренность воспринимается как предательство [11].<http://www.slideshare.net/KristinaNazarova/ss-6087808>

Многие западные исследователи отмечают особенностью отечественной бизнес-культуры повышенную склонность к риску в ведении бизнеса. По мнению Ф. Тромпенаарса, российская деловая культура является культурой диффузной, поскольку в ней всегда особое значение придавалось личным связям и отношениям в бизнесе. Российскую бизнес-культуру они относят не к ярко выраженным эмоциональным культурам. Иностранцы часто называют Россию страной без улыбок по той причине, что у нас не принято улыбаться незнакомым людям. Вместе с тем исследователи отмечают, что россиянам вообще

свойственны искренность, сентиментальность, импульсивность, чувство юмора, спонтанность (говорят то, что думают). В то же время присутствует и подозрительность, недоверие к человеку постороннему, и особенно к иностранцу [12].

В отечественных источниках чаще отмечаются иные особенности российской бизнес-культуры. В исследованиях П. Шихирева указываются следующие особенности [13]:

- Напряженные отношения с властью. Бизнесмены чаще не видят поддержки и опоры в лице властных структур. Несовершенство российского законодательства ставит бизнесмена в зависимость от разрешений, законов и запретов властей. Отсюда возрастает роль личных связей в деловых отношениях.

- Необязательность деловых партнеров в выполнении деловых обязательств. Предприниматели довольно редко начинают деловые отношения с незнакомыми людьми. Поэтому преимущественно работают с родственниками, друзьями, знакомыми, так как этим людям можно доверять. – Высокую работоспособность, поглощенность работой (в среднем 11-часовой рабочий день 6 дней в неделю). Причем эта особенность является следствием неумения, а иногда нежелания делегировать полномочия. Первый руководитель часто замыкает на себе все, что связано с принятием ответственных решений бизнеса. Напряженная деловая среда формирует такие качества деловой культуры, как изобретательность и умение быстро реагировать в трудных условиях российского бизнеса.

- Приоритетность общественных отношений, а не отношений материального порядка.

- Уважительное отношение к зарубежным партнерам.

- Высоко ценится хорошее образование. Для российских бизнесменов характерно стремление овладеть современными знаниями.

В бизнес-культуре России слабо приживается принцип, который является главенствующим во всех странах мира – существует уважительное отношение к частной собственности. В истории России длинный исторический период формировалось негативное отношение к состоятельным гражданам. Предпринимательская культура в нашей стране формировалась в условиях неприятия большей частью населения богатства и преуспевания в любом виде, даже если это стало результатом собственного труда. Для российских бизнесменов характерно особое отношение к закону и государству в целом. Зачастую тот или иной тип поведения бизнесмена у нас диктуется не законодательной базой, а стремлением выжить в сложных условиях экономики [14].

Исследователи отечественной бизнес-культуры отмечают, что для хорошей работы в коллективе должны быть комфортные условия, гармоничная атмосфера, не приветствуется проявление настойчивости и агрессивности в коллективе.

Становится все более очевидно, что от формирования новой бизнес-культуры зависит не только инвестиционная привлекательность нашей страны, но это еще и показатель несформировавшегося среднего класса носителя культуры

предпринимательства [15]. Для того чтобы эти социально экономические процессы протекали успешно, следует, на наш взгляд, использовать и зарубежный опыт по созданию благоприятного климата для малого и среднего бизнеса. К этим мерам относятся обеспечение дешевых и долгосрочных кредитов, создание бизнес-инкубаторов, освобождение от налогов, создание системы обучения предпринимателей, бесплатные информационно-консультативные пункты, юридическая помощь представителям бизнес-сообщества и т.д.

Но на сегодняшний день, к сожалению, деловая культура России не соответствует стандартам, принятым в ведущих экономически развитых странах. На новом этапе исторического развития перед Россией стоит задача формирования деловой культуры, которая бы позволила эффективно включиться в мировой рынок и обеспечивала бы успешное взаимодействие с иностранными партнерами. Российская бизнес-культура не имеет ярко выраженных особенностей, однако она быстро развивается и формируется с учетом зарубежного опыта. Очевидно, что для более эффективного внедрения в мировую деловую среду необходимо осознание и осмысление особенностей российской бизнес-культуры. Для России вопрос формирования бизнес-культуры является одним из самых важных вопросов развития предпринимательства.

#### Список литературы

1. Летуновский В. Бизнес-культура и национальные корни. URL: <http://www.Trainings.ru>.
2. Трапезникова О.В. Бизнес-культура российского предпринимательства // Вестник ТГУ. 2010. Выпуск 1 (81). С. 58-61.
3. <http://www.studfiles.ru/preview/406103>
4. <http://nenuda.ru/B2.html>
5. StudFiles.ru>preview/6312974/page:3/
6. Культура и этика предпринимательства. URL: <http://www.SmallBusinesses.ru>.
7. Красильникова М.Б. Пространственно-временное измерение русской культуры переходных эпох / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2013. – 187 с. - С. 151, 121.
8. <http://allmedia.ru/headlineitem.asp?id=707032>
9. <https://yandex.ru/images/search?text=малый%20и%20средний%20бизнес%20на%20западе&stype=image&lr=11251&noreask=1&source=>
10. <http://textb.net/97/30.html>
11. <http://www.slideshare.net/KristinaNazarova/ss-6087808>
12. Хэмпден-Тернер Ч., Тромпенаарс Ф. 4 типа корпоративных культур. М.: Попурри, 2012.
13. [magazine.hrm.ru>db/hrm/.../category.html](http://magazine.hrm.ru/db/hrm/.../category.html)
14. Источник: <http://vseproip.com/biznes-ip/o-biznese-ip/etika-rossijskogo-biznesa.html>
15. Попов В.И. О взаимосвязи бизнес-культуры России и инвестиционного климата. Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в Рос-

сии и за рубежом: Материалы Седьмой международной научно-практической конференции 17-18 апреля 2015 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. - 418 с.

УДК 338.45

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЭКСПОРТА ГАЗА В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ

*Г.Е. Соколова*

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН  
пр. акад. Лаврентьева, 17, Новосибирск, 630090, Россия  
E-mail: sokolova@ieie.nsc.ru*

Произошедшее за последние 25 лет реформирование экономики России как по формам собственности, так и по отраслям привело к ситуации, когда степень индустриализации страны резко понизилась и приоритетными в экономике страны стали сырьевые отрасли. Из них нефть, газ, уголь - вот источники пополнения госбюджета за последние годы (за весь период их экспорта, включая советский, экспорт природных энергетических носителей был выгоден).

Усилению сектора развития добывающих отраслей и снижению уровня большинства других способствовали такие факторы, как многократно выросшие цены на мировом уровне как на нефть, так и на газ. При этом с 2001 по 2013 годы уровень внутренних цен сегмента продаж РФ постепенно «подтягивался» к уровню цен экспорта [5, 6].

Еще в советские годы были созданы условия доступа страны на рынок продаж газа стран Европы. В постсоветское время этот рынок для РФ расширился, конкуренция с другими добывающими странами мира существовала, но положение РФ на рынке продаж год от года только укреплялось (до того момента, пока США не снял запрет на свой экспорт нефти, и появления сланцевого газа как конкурента природному российскому).

Начиная с конца 20-го века и в нулевые годы этого века РФ осваивала новые месторождения, строила новые газопроводы (корректируя свои действия в зависимости от увеличения или понижения спроса).

В 2014 году началось стремительное падение цен на нефть (а с ней и на газ) на мировом рынке.

Мировое падение цен на нефть за период с 2014 по 2016 годы отразилось на ценах нефтегазового сектора РФ следующим образом. Сравнивая цены 2013 и 2016 годов, констатируем, что для нефти цена упала с 108,8 долл. за баррель в 2013 г. до 43,68 долл. за баррель в 2016 году. На это изменение газовый рынок продаж (в частности, «Газпром») отреагировал следующим образом.

Цена на газ - для сегмента продаж стран дальнего зарубежья (СДЗ) с 382,5 долл. за тыс. куб. м 2013 году снизилась до 182,2 долл. за тыс. куб. м в 2016 г.

- для сегмента стран бывшего Советского Союза (БСС) с 262,1 долл. за тыс. куб. м в 2013 г. до 158,6 долл. за тыс. куб. м в 2016 г.



- для сегмента РФ с 98,7 долл. за тыс. куб. м в 2013 г. снизилась до 60,84 долл. за тыс. куб. м в 2016 г.

Почти одновременно против РФ (в частности, из-за присоединения Крыма) были введены санкции, а к этому моменту времени российский газовый «локомотив» уже разогналсЯ существенно (особенно в части объемов экспортируемого в Европу газа).

Чтобы снизить (демпфировать) потери от резкого понижения цен, РФ меняет структуру своих продаж в сторону увеличения объемов продаж сектора экспорта - сегменты СДЗ и БСС (с 36,5% в 2002 г. до 56,7% в 2016 г.) относительно сегмента продаж внутреннего потребления. При этом в самом секторе экспорта тоже происходят структурные изменения - увеличивается доля сегмента продаж СДЗ относительно доли сегмента БСС (с 73,7% в 2014 г. до 82,2% в 2015 г. и до 87,97% в 2016 составляет доля СДЗ в экспорте). Соответственно снижается доля БСС в экспорте (26,3%; 17,8%; 12,03%).

Этот маневр основывается на том, что цены сектора СДЗ превышают цены сектора БСС (и уж тем более цены сектора РФ), и его осуществление дает возможность РФ уменьшить потери продаж от падения цен, одновременно увеличивая число импортеров (с 31 до 36) [1].

Благодаря подобным действиям экспорт 2015 года увеличивается до 219,3 млрд. куб. м в год против 200,53 млрд. куб. м в год в 2014 году, прибавив 18,77 млрд. куб. м.

Объемы экспортируемого РФ газа выросли в наиболее успешных странах Европы (сегмент СДЗ): Германия, Великобритания, Италия, Нидерланды, Франция (ранжировано по убыванию от 7,1 до 2,9 млрд. куб. м прироста объемов импорта). Общая прибавка всех стран сегмента СДЗ – 26,5 млрд. куб. м, снижение объемов для некоторых стран этого сегмента в сумме составляет 2,1 млрд. куб. м.

Возможно, что такие показатели продаж газа связаны с холодной зимой 2015-2016 годов для стран Европы, но не исключено, что не последнюю роль при этом играют низкие цены на газ.

Одновременно произошло снижение объемов экспортируемого газа в секторе БСС: Украина, Белоруссия, Казахстан, Литва (последовательность стран по тому же принципу ранжирования от 6,7 до 0,3 млрд. куб. м). Украина не импортирует российский газ с конца ноября 2016 года.

Сегмент продаж БСС показал снижение общей суммы импортируемого газа в 2015 году по сравнению с 2014 годом на величину 7,8 млрд. куб. м.

Таким образом, можно констатировать, что из положения снижающихся цен на газ есть только одна возможность уменьшать возникающие при этом потери – это увеличивать объемы экспорта (желательно в сектор СДЗ), что и делает «Газпром» в последние три года.

И вся эта отлаженная машина «Газпрома» встречается в настоящее время с трудностями (в том числе и политико-экономического характера – отношения с Украиной), делающими невозможными поставки газа в определенном размере из-за сокращения доступа к транзитным газопроводам.

Основная причина трудностей поставок газа (технического характера) заключается в том, что из доступных «Газпрому» в данный момент времени транзитных мощностей в размере 257 млрд. куб. м на долю транзитов, проходящих по территории Украины, приходится больше половины - 142 млрд. куб. м [3].

Попытки кардинально диверсифицировать потоки транзита заменой украинского направления на германский, используя при этом мощности газопровода СП-1 («Северный поток - 1») сверх проектных (зима 2016-2017 годов), натолкнулись на препятствия с доступом для этих целей к дополнительным мощностям сухопутного продолжения СП-1 – транзитного газопровода OPAL.

Газопроводы OPAL и NEL соединяют газопровод «Северный поток - 1» с европейской газотранспортной системой.

Блокирование разрешения на повышенный доступ (свыше 50 %) к транзиту по газопроводу OPAL осуществлялось почти в течение последних пяти лет. Исключение составили три месяца зимы 2016-2017 годов, когда аномально холодная зима в Европе позволила «Газпрому» получить доступ к дополнительным мощностям газопровода OPAL.

Важность этого события заключается в том, что РФ в лице «Газпрома» столкнулась с новой системой доступа к мощностям транзитных газопроводов (как по территориям, так и по акваториям), когда решение принимается подразделением ЕС в соответствии с правилами «Третьего энергетического пакета ЕС».

Одно из заявленных в нем требований (в самом начале вступления пакета в действие) состояло в том, что до транзита по чужим территориям не допускаются страны, добывающие газ. Это требование обосновывалось тем, что его нарушение позволяет добывающим странам быть монополистами на «рынке» газа Европы и Азии и тем самым ущемляет права других стран.

Однако оно было смягчено до следующего положения (исполняющегося, например, в случае с газопроводом OPAL) - возможности доступа добывающим странам к транзиту газа не более чем в размере 50%.

Претензии Украины по превышению Россией пятидесятипроцентного порога транзитной мощности по газопроводу OPAL поддержала Польша, ситуация продолжает оставаться неопределенной, ожидается ее детальное разбирательство Евросоюзом.

При этом Польша настаивает, что предоставление ЕС России дополнительных мощностей сухопутного транзита газопровода «Северный поток - 1» - газопроводов OPAL и NEL нарушает права остальных экспортирующих газ стран Европы, и тем самым оно дезавуирует провозглашенный Евросоюзом (в «Третьем энергетическом пакете ЕС») курс на максимальную диверсификацию энергетического рынка Европы.

Однако иногда может действовать принцип взаимозаменяемости. Например, когда ЕС закрыл для российского газа доступ к дополнительным мощностям OPAL в феврале 2017 года (то есть снизил их до 50% процентов мощности OPAL), то газопровод NEL принял на себя дополнительную нагрузку и функ-

ционировал некоторое время в режиме превышения проектной мощности (почти на четверть).

Таким образом, использование для транзита российского газа украинских мощностей в таких объемах, как прежде, под вопросом, поскольку к многолетним претензиям Украины на слишком высокие для нее российские цены покупаемого ею газа (а также недостаточно высокие цены за транзит газа по ее территории) присоединились ухудшившиеся в последние годы отношения с Россией.

К тому же, в создании ситуации нестабильности транзита газа в страны Европы может сыграть тот факт, что договор с Украиной, по которому сейчас может осуществляться транзит, заканчивается в 2019 году.

К этим проблемам украинского транзита возможно присоединение проблемы транзита по газопроводу «Ямал – Европа» (проходящему по территории Белоруссии и Польши, проектной мощности 33 млрд. куб. м), срок договора с Польшей о транзите российского газа по которому истекает в 2022 году.

Возникшая неопределенность в желании и возможностях Россией продления (или перезаключения на новых условиях) договоров о транзите по этим двум направлениям пока не разрешена и не озвучена четко. Вероятнее всего, объемы транзита через Украину будут резко сокращены (но не исключены полностью), тем самым будут снижены вероятные риски недопоставок газа по заключенным договорам со странами Европы.

Таким образом, возможная максимальная мощность выбытия транзитов может составить 175 млрд. куб. м.

Поэтому особое значение на современном этапе для бесперебойного функционирования системы «рынка продаж» газа «Газпрома» в страны Европы принимает проблема его транспортировки по чужим территориям (и, как показывает действительность, акваториям тоже), то есть транзит газа.

На сегодняшний день «Газпром» обладает транзитными мощностями в размере 257 млрд. куб. м [3]. Эти газопроводы проходят по территориям Украины, Белоруссии, Польши, Германии, по акваториям Балтийского и Черного морей.

Таким образом, в распоряжении «Газпрома» теоретически и практически имеются следующие транзитные мощности.

1. Сеть газопроводов общей проектной мощностью 142 млрд. куб. м в год через Украину.

2. Газопровод Ямал-Европа проектной мощности 33 млрд. куб. м в год и газопровод Кобрин-Брест проектной мощности 5 млрд. куб. м в год через Белоруссию (общая мощность – 38 млрд. куб. м в год).

3. Газопровод Санкт-Петербург – Финляндия проектной мощностью 6 млрд. куб. м в год.

4. Газопровод «Голубой поток» проектной мощностью 16 млрд. куб. м в год (по акватории Черного моря в Турцию).

5. Газопровод «Северный поток - 1» (СП-1) проектной мощностью 55 млрд. куб. м в год, (по акватории Балтийского моря, две нитки, в Германию).

Таким образом, поскольку экспорт российского газа практически (на данный момент времени, не считая газопровода Санкт-Петербург – Финляндия), осуществляется через чужие территории, то велика зависимость от условий и договоренностей со странами, по которым проходит транзит.

Чтобы уменьшить объемы транзита газа «украинского маршрута», требуется введение в строй новых транзитных газопроводов. К таким на сегодняшний день относятся проектируемые (и уже строящиеся) следующие газопроводы:

1. газопровод «Северный поток - 2» (СП-2), две нитки, общей мощностью 55 млрд. куб. м, проходящий по дну Балтийского моря;

2. газопровод «Турецкий поток» (ТП), проектируемой мощности 31,5 млрд. куб. м, (две нитки мощностью 15,75 млрд. куб. м каждая), проходящий по дну Черного моря.

Остальные функционирующие на данном этапе времени транзитные газопроводы (Санкт-Петербург – Финляндия, «Северный поток - 1», «Голубой поток») общей мощностью 77 млрд. куб. м могут транспортировать менее половины продаваемого «Газпромом» газа. Оценивая максимальную величину будущих объемов транзита газа «Газпрома» в страны Европы и Евразии в ближайшие годы (с учетом объемов газа, предлагаемого на продажу растущими конкурентами - Норвегия, Туркмения, Нидерланды [4]), получаем ее приблизительное значение в 200 млрд. куб. м.

И учитывая ввод в эксплуатацию в течение 1-3 лет строящихся транзитных газопроводов (СП-2 и ТП - общей мощностью в 86,5 млрд. куб. м), получаем возможность использования не более чем 163,5 млрд. куб. м относительно надежных мощностей транзита газа (с учетом неопределенности перезаключения договора о транзите по газопроводу «Ямал – Европа»). Относительность надежности возникает в последнее время при решении проблем транзита почти по всем территориям стран, входящих (и не входящих, как Украина) в ЕС.

Поэтому желательно или продление договора с Польшей (а также с Белоруссией) по использованию для транзита газа газопровода «Ямал – Европа» (плюс 33 млрд. куб. м, общая сумма транзита 196,5 млрд. куб. м) или примерно на такую же величину мощности осуществлять гарантированный транзит по территории Украины.

Экономически Украина заинтересована в транзите российского газа по своей территории, так как это дает ей возможность получения дополнительных доходов, но политические разногласия могут привести к срыву заключения договоров о транзите в необходимом для России объеме. Даже в более-менее спокойные годы отношений, связанных с политикой, договорные отношения с Украиной нередко проходили в очень тяжелых условиях. Требования Украины при этом не были обоснованы никакими особыми обстоятельствами, она не является членом ЕЭП, то есть не имеет договора о вхождении в единое экономическое пространство с Россией, и, вероятнее всего, опирались на масштабы транспортируемого ею российского газа.

Следует подчеркнуть серьезность проблемы транзита российского газа в Европу по газопроводам OPAL и NEL в связи с тем, что на эти же газопроводы придется (пусть не в полной мере) нагрузка транзитной мощности вновь строящегося газопровода «Северный поток - 2» в проектируемом размере 55 млрд. куб. м.

Поэтому непредоставление дополнительных мощностей по этим сухопутным транзитам (OPAL и NEL) может полностью перечеркнуть все усилия и затраты по сооружению газопровода «Северный поток - 2».

С другой стороны, на сегодняшний момент времени «Газпром» выкупил на аукционе доступ ко всем проектируемым и строящимся мощностям транзита в Европе (которые могли бы быть использованы для сухопутного транзита газа газопровода «Северный поток - 2»).

Эта акция имеет, как минимум, двоякое значение: с одной стороны, «Газпром» подстраховался от непредвиденных коллизий со стороны ЕС (и отдельных стран, таких как Польша и Украина), но, с другой стороны, появилась проблема согласования сроков введения в строй как газопровода «Северный поток - 2», так и вновь сооружаемых сухопутных мощностей транзита.

В случае рассогласования этих сроков на «Газпром» лягут все издержки, связанные с устранением подобной ситуации, и возможность ее затянувшегося периода устранения.

Кроме этого, некоторые страны Европы обращают внимание на тот факт, что поскольку газопровод СП-2 будет сооружен практически параллельно газопроводу СП-1 и их суммарная мощность составит 110 млрд. куб. м, то тем самым создается опасность в случае каких-либо инцидентов, затрагивающих сразу такой объем мощностей транзита.

При этом велика вероятность возникновения не только подобной опасной ситуации из-за гигантских объемов транзита, сконцентрированных в одном месте, но и бесполезности сооружения газопровода СП-2 в случае, если нет доступа к достаточной транзитной мощности его сухопутных продолжений.

К тому же не последнюю роль играет усиливающееся противостояние многих стран сооружению СП-2 в проектируемом варианте – по дну Балтийского моря (аргументы - параллельное сооружение ниток СП-2 ниткам СП-1 усиливает угрозу повреждения всех четырех ниток одновременно и тем самым усиливает опасность полного срыва бесперебойной поставки газа в Европу).

Российский газ не является для Европы единственным и незаменимым источником этого энергоносителя. Среди стран Европы и Евразии за прошедшие годы появились конкуренты, способные заменить Россию (их суммарный объем возможного экспорта сравним с экспортом РФ) [4]. На сегодняшний момент времени лидерами такой группы стран (по превышению уровня добычи над уровнем собственного потребления) являются: Норвегия, Туркменистан, Узбекистан.

Для России потеря давно функционирующих необходимых транзитных мощностей составляет большую проблему, отказ от них в пользу новых «северных морских маршрутов» увеличивает сосредоточение значительной части

объемов (почти половины как минимум) экспортируемого газа на одном направлении и тем самым увеличивает риски бесперебойного снабжения газом стран Европы.

#### Список использованной литературы

1. «Газпром» в вопросах и ответах / «Газпром» на внешних рынках. URL: <http://www.gazpromquestions.ru/foreign-markets/>
2. Консолидированная финансовая отчетность МСФО. 2001-2016 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: [www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/](http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/)
3. Газопроводы России / Единая система снабжения России и мощности экспортных газопроводов // URL: [https://www.eegas.com/East European Gas Analysis/](https://www.eegas.com/East%20European%20Gas%20Analysis/)
4. BP Statistical Review of World Energy. June 2016 // Statistical Review of World Energy. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>
5. Соколова Г.Е. Имитационная модель газового комплекса // Мир экономики и управления. - 2016. - Т. 16, № 2. - С. 57-69.
6. Соколова Г.Е. Анализ рынка продажи российского газа в 2001-2014 гг.: структура и состояние // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом : материалы Восьмой междунар. науч.-практ. конф. 20 мая 2016 г. / [науч.-ред. кол.: О.П. Осадчая (отв. ред., Д.В. Ремизов, А.В. Жарикова) ; Рубцовский индустриальный ин-т. - Рубцовск, 2016. - С. 85-94.

ББК 65.5-55

## АНАЛИЗ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТЕХНОПАРКОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

*Е.А. Соломенникова*

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

*Новосибирский государственный университет*

В данной статье проведен анализ появления и развития технопарков в России как одного из важнейших необходимых элементов инновационной инфраструктуры.

Инновационное развитие экономики России – приоритетная задача национального уровня. Переход России на инновационный путь развития начался значительно позже по сравнению с ведущими западными странами. Имея информацию о разнообразном положительном опыте этих стран в этой области, Россия поставила задачу ускоренного перехода к новому укладу экономики.

Важнейшую роль в таком развитии играет инновационная инфраструктура, элементы которой выполняют главную функцию непрерывного создания и внедрения инновационных проектов. Поэтому российское правительство счи-

тает необходимым принимать необходимые меры для создания и развития российской инновационной системы.

Чтобы такой переход состоялся, необходимо определить, во-первых, какие формы инновационных инфраструктурных объектов должны быть созданы в России на основе анализа зарубежного опыта, во-вторых, какая законодательно-нормативная база необходима, в-третьих, какая поддержка нужна инновационным предприятиям. Именно анализу создания и развития одного из важнейших элементов инновационной инфраструктуры – технопаркам – и посвящено данное исследование.

*Технопарки* относят к необходимым элементам инновационной инфраструктуры. В данной статье технопарк будем рассматривать как единый имущественный комплекс, объединяющий научно-исследовательские институты, промышленные предприятия, деловые центры, учебные заведения и обслуживающие объекты [3]. Технопарк призван управлять взаимодействием университетов, научно-исследовательских институтов, промышленных компаний и стимулировать их. Технопарки – это научно-производственные территориальные комплексы, главная задача которых состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов [2].

Первые технопарки стали появляться при вузах, начиная с 1990 года, копируя западный опыт. Но в отличие от многих зарубежных стран, где основные научно-исследовательские работы ведутся в вузах, в России фундаментальная наука в основном сосредоточена в институтах Академии наук. Российская вузовская наука значительно уступает академической, даже несмотря на усиленную ее финансовую поддержку в последние годы.

Выделяют две волны создания российских технопарков. Первая волна началась с 1990 г. и продолжалась до начала 2000 годов.

Первый технопарк в России появился в 1990 г. в Томске (Томский научно-технологический парк), в 1990 г. были созданы еще 2, 1991 г. – 8, 1999 г. – 24, 2003 г. – 43 технопарка. Большинство из созданных в этот период технопарков к окончанию первой волны прекратили свою деятельность. Это связывают с тем, что они не имели ни своей материально-технической, ни финансовой базы, а главное, не были ориентированы на внедрение научных результатов и зарабатывание прибыли. Работал в них, как правило, профессорско-преподавательский состав университета, заинтересованный в продвижении своих научных разработок, что ограничивало технопарк в маневре и сдерживало его развитие. Это было целесообразно на первых этапах создания и становления технопарка, но в последующем это же становится препятствием его развития. Западные технопарки – это самостоятельные предприятия, свободные и независимые от своих учредителей, которые не только не указывают тематику и потребителей их разработок, но и не определяют направления их работ. Главное, что они являются коммерческими организациями, которые самостоятельно ищут инвесторов, банки и контрагентов в лице других промышленных фирм. Отечественные же технопарки при вузах создают многоканальные системы фи-

нансирования своей деятельности: государственное (федеральное) финансирование научной деятельности, за счет ведения научных исследований, за счет ведения образовательной деятельности на коммерческой основе, за счет производственной деятельности технического вуза (технопарк) и благодаря международным связям, финансирование по международным программам, спонсорская помощь и т.п.

Очевидно, что государство в то время не проводило селективную политику отбора технопарков на господдержку по заданным критериям (которые были сформулированы расплывчато) и не рассматривало создание технопарка инвестиционным проектом, который требует обоснования его эффективности (NPV, IRR, срок окупаемости и т.п.).

Только 30 технопарков 2000 г. прошли аккредитацию, но не более десяти из них отвечали международным стандартам. Основными критериями оценки деятельности технопарков служили степень связи технопарка и университета, уровень вовлеченности студентов, число созданных и реализованных в промышленных компаниях инновационных технологий, степень заинтересованности регионов, промышленности и населения и др.

Но были и успешные проекты технопарков при вузах. Например, научный технопарк (НТ) МГУ, созданный еще в 1992 г., в составе которого сегодня есть 8 зданий с офисными, лабораторными и производственными помещениями, Информационно-аналитический центр, построенный за счет возвратных средств участников программы, так и за счет средств инновационных предприятий, уже работавших в НТ МГУ. Доля внебюджетного финансирования составляет более 3/4 от общего объема. Центр информационных технологий МГУ, по оценкам экспертов UNIDO, является первым в Восточной Европе, который соответствует критериям, разработанным для научных парков, инновационных центров и зон промышленного развития. Еще в 2000 г. Научный парк получил свидетельство о Государственно-общественной аккредитации №1. Сегодня признается инкубатором, в котором созданы льготные условия для начинающих бизнесов. Хотя по мере развития эти бизнесы должны были бы покидать технопарк и освободить место для других начинающих свой бизнес предприятий. Сегодня Научный парк МГУ – это более 11500 кв. м. помещений, 82 малых и средних научно-технических и сервисных предприятия, работающих на его территории, и более 2500 работников, хотя он занимал только 11 место по итогам аккредитации 2000 г. среди эффективных ТП России. За время своего существования в Научном парке МГУ было создано более 10 тысяч рабочих мест. Ежегодный оборот компаний-арендаторов составляет более 5 млрд. рублей [4]. Однако почти все первые малые предприятия находятся в лоне этого технопарка. Существующая ротация просто незначительна. Такие же «инкубаторы» возникали и в других городах при вузах или институтах, но, самое главное, эффективной отдачи от них не получилось. Их называют офисными центрами, у которых за небольшую арендную плату (иногда и без) появились обязательства перед вузом, а главное, они не придали существенного импульса для развития высокотехнологического бизнеса.



Вторая волна создания технопарков началась в 2006 году и продолжается по настоящее время. Согласно комплексной программе 2006 года «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий» необходимо было создать сеть технопарков в 14 регионах РФ. В состав технопарка должны были входить бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования, лабораторные помещения; и объекты, обеспечивающие производственную деятельность технопарков: офисные помещения, складские комплексы и жилую инфраструктуру.

Технопарки должны были стать эффективной площадкой для преобразования научных разработок в новые технологии, опытные образцы продукции, для создания и развития инновационных компаний, коммерциализации инновационных проектов и придания мощного импульса развитию высокотехнологичных отраслей экономики. Предполагалось, что эффективность технопарков должна проявляться в высоких темпах роста производительности труда и эффективном использовании ресурсов предприятий-резидентов не только в области высоких технологий, но и в смежных отраслях экономики особенно в области приоритетных направлений; а главное, их развитие должно увеличить налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Специализация российских технопарков представлена информационными технологиями - 33%, высокотехнологичной химией - 25%, нанотехнологиями - 16%, биомедом - 5%, атомной промышленностью и космосом - 2%, другими - 19% [5].

Когда в России работал 71 технопарк, все они имели государственную поддержку в лице разных отраслевых министерств: 12 из них поддерживаются Министерством связи и массовых коммуникаций РФ по программе «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий»; создано 2 и еще 2 создаются - при поддержке Министерства экономического развития по подпрограмме «Развитие малого и среднего предпринимательства госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика»; 1 технопарк в рамках ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»; 6 технопарков получили поддержку по результатам открытых конкурсов ОАО «Роснано» по отбору проектов нанотехнологических центров в регионах России; 3 ТП, действующих при вузах, поддерживаются Министерством образования и науки РФ; 20 технопарков поддерживаются региональными программами; 5 ТП поддерживаются на условиях ГЧП; 20 ТП развиваются частными собственниками [6].

В соответствии с комплексной программой «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий» отобраны 42 технопарка, три из которых входят в инфраструктуру промышленного кластера и пять находятся в ОЭЗ, ТОР, ЗТР. Поддержку на региональном уровне получают 19 технопарков. При этом 20 технопарков не получают никакой господдержки и всего три получают поддержку федерального и регионального уровней. И только 12 из них отнесены к высокотехнологичным. Они имеют право на получение господдержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры, начиная с 2015 г. [7].

В результате реализации Программы к 2014 году предполагали создать технопарки в сфере высоких технологий, обладающие развитой инженерной, транспортной, социальной, производственной и жилой инфраструктурой, но информация о реализации этого решения отсутствует.

Создание каждого технопарка осуществляется по индивидуальной программе и включает несколько этапов на период 2006-2014 гг.:

- подготовка проектной и разрешительной документации, уточнения бизнес-планов по каждому объекту;
- развертывание организационно-правовой инфраструктуры программы;
- строительство объектов инфраструктуры на отобранных участках;
- заключение соглашений с якорными инвесторами и резидентами;
- строительство объектов технопарков.

Правда, по мнению многих экспертов, предлагаемая технология организации технопарков носит расплывчатый и неопределенный характер.

Технопарки – это научно-производственные территориальные комплексы, главная задача которых состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов.

Соотношение российских и зарубежных технопарков приведено в [8], наибольшее количество технопарков находится в США – 31% от общего количества, 27% в АТР, 24% в Евросоюзе, 18% в России – всего 58% от американских.

#### *Особенности функционирования технопарков в России.*

К сожалению, российские технопарки так и не стали инкубаторами, дающими старт малым предприятиям в самостоятельную эффективную инновационную деятельность. Поскольку в российском законодательстве о технопарках отсутствует нормативный срок пребывания в них малых предприятий, поэтому фактический срок достигает десяти лет, в то время как в развитых странах он составляет не более трех лет.

Небольшая часть технопарков создана при крупных промышленных предприятиях, их оценка технопарков более позитивна, отдельные, особенно крупные предприятия проводят реструктуризацию производства и освобождаются от непрофильного бизнеса, на базе которого и создаются малые и средние предприятия. Вместе с основным предприятием, созданные предприятия формируют устойчивые индустриальные сети. Наиболее успешные из них действуют в машиностроении (АвтоВАЗ, КамАЗ, Объединённые машиностроительные заводы и др.), хотя именно по ним серьезно ударили введенные западом санкции по ограничению доступа к высоким технологиям. Основная доля технопарков расположена в европейской части России.

Кроме того, технопарки созданы при крупных научных центрах, наукоградах, а также в «закрытых городах». Одним из самых успешных считается Технопарк Новосибирского Академгородка, чьи резиденты вошли в ТОП-30 наиболее быстро развивающихся инновационных и высокотехнологичных предприятий России. По данным КС Onlint, три резидента Академпарка вошли в рейтинг

лучших инновационных компаний России. По данным рейтинга Минкомсвязи РФ, по итогам деятельности на протяжении трех лет с 2010 по 2012 годы самым эффективным технопарком страны признан Казанский ИТ-парк. Этот рейтинг по итогам 2013 и позднее не составлялся.

С целью поддержки технопарков Министерством связи были подписаны соглашения о сотрудничестве и поддержке в реализации проектов компаний-резидентов с инновационным центром «Сколково» (июль 2011 года) и с ОАО Российской венчурной компанией – «РВК» (октябрь 2011 года), в результате чего «Сколково» получило статус Института развития. Кроме того, была создана «Ассоциация кластеров и технопарков». В инфраструктуру технопарков по итогам 2011 года было вложено 7 млрд. руб. федеральных средств, 8,5 млрд. руб. региональных средств и 4 млрд. руб. средств частных инвесторов. О недостаточно высокой эффективности отечественных технопарков говорят такие показатели: создано 9 000 рабочих мест; выручка компаний-резидентов технопарков с 2009 года превысила лишь 39 млрд руб. (за 2011 год около 17 млрд руб.); возврат налогов в бюджеты всех уровней составил всего 5,6 млрд руб. [9].

На пути развития российских технопарков стоят следующие барьеры:

- хотя сами понятия и признаки технопарков, концепция и технология их создания уже выработаны, нет надежной правовой базы их создания и развития;

- в условиях периодических кризисов сжимается база государственной поддержки: материально-технической и финансовой поддержки со стороны государства недостаточно, а рынок венчурного капитала в России еще не создан;

- соединению инновационных идей науки и вузов с потребностями бизнеса препятствует отсутствие квалифицированных кадров, образование не ориентировано на обучение предпринимательству, региональные власти не имеют финансовой базы для оказания поддержки местным инноваторам, традиционные предприятия не обладают компетенцией по коммерциализации инновационных проектов;

- инвестиционный климат в стране не способствует развитию инноваций, инновационных компаний и экономики знаний: высокие риски инновационной деятельности; высокие налоги и внебюджетные отчисления на производство; дороговизна кредитов;

- сектор малого и среднего бизнеса в России невелик и не растет, поскольку предприятия опасаются лишиться положенных им льгот, государство не ориентировано на широкомасштабную программу привлечения малого и среднего бизнеса к инновационным проектам, как это наблюдалось в развитых экономиках;

- постоянный контроль и проверки надзорных органов мешают текущей деятельности компаний. Нет системы «одного окна», куда потенциальный инвестор может подать все документы и получить ответ;

- низкая культура производства; отсутствие опыта управления технопарками и инновационной инфраструктурой.

Для выявления наиболее эффективных управляющих компаний технопарков, инфраструктурно-обустроенных площадок для размещения и развития высокотехнологичных компаний ассоциация кластеров и технопарков отобрала 25 российских технопарков из 103 и из 85 регионов страны [1]. Они находятся на территориях с развитой структурой промышленного производства и с высокой концентрацией кадрового и интеллектуально потенциала и обладают инвестиционной привлекательностью и инновационным развитием. Они были разбиты на три группы в соответствии с комплексной оценкой деятельности их управляющих компаний по 4 показателям: инновационная активность резидентов ТП, экономическая эффективность резидентов ТП, эффективность деятельности управляющей компании ТП, наличие благоприятных условий для деятельности резидентов.

Первая группа имеет высокий уровень эффективности их функционирования (итоговый показатель выше среднего по РФ на 10% и более). В нее вошли 10 ТП: Нанотехнологический центр «Технопарк», Научный парк МГУ, Научно-технологический парк Новосибирского Академгородка (Академпарк), Технополис «Москва», Технопарк «Строгино», Инновационно-производственный ТП «Идея», Автономное учреждение «Технопарк – Мордовия», Ульяновский научно-технологический центр, ГАУ ТО «Западно-Сибирский инновационный центр» (Тюменский ТП), ТП в сфере высоких технологий «ИТ-парк» (Казань). Авторы выделили факторы, которые влияли на успех ТП первой группы – близость к крупным научным центрам и академической среде; то, что они созданы по инициативе и главным образом за счет средств частных инвесторов; заинтересованность региональных властей в дифференциации структуры их экономики.

Вторая группа (средний уровень эффективности функционирования ТП) представлена технопарками, у которых итоговый показатель составляет от 85% до 109% от среднего по РФ. В нее вошли 8 ТП. Это ТП высоких технологий ХМАО-Югры, ТП в сфере высоких технологий «Жигулевская долина», ТП в сфере высоких технологий «ИТ-парк» (Набережные Челны), ТП «Мосгормаш», ТП «Слава», «Космос-Нефте-Газ», Промышленный ТП «ИКСЭп», Композитные материалы и волокна.

Третья группа имеет уровень эффективности функционирования ТП ниже среднего (итоговый показатель составляет 84% или менее от среднего по РФ). В эту группу входят 7 ТП - МБУ «Технопарк Липецк», ТП «Саров», ТП в сфере высоких технологий «Анкудиновка», Научно-внедренческий биомедицинский технопарк», ТП ЗАО «ЧЗТО», ТП «Синарский», ТП «Академический».

Таким образом, даже по 25 ТП определенные результаты получены, а их 103 по статистике 2016 г., при этом в их число не включены новые ТП, открытые в 2016 году. Конечно, совокупные результаты по всем ТП будут выше, но и все равно они будут значительно ниже соответствующих показателей зарубежных технопарков.

Таким образом, в России создано достаточно большое количество технопарков (103), которые сегодня рассматриваются как неременный атрибут ин-

новационной инфраструктуры. Российские технопарки необходимы для перехода к инновационному развитию экономики, но по многим показателям они уступают аналогичным западным структурам, которые имеют существенно большее число технопарков, значительно превосходят по числу участников, входящих в подобные структуры, и эффективности резидентов. Поэтому, отработав схемы создания и функционирования российских технопарков как главного элемента инновационной инфраструктуры, необходимо переходить к их тиражированию в нашей стране. При этом необходимо сделать упор при обосновании их создания на все четыре показателя: инновационная активность резидентов ТП, экономическая эффективность резидентов ТП, эффективность деятельности управляющей компании ТП, наличие благоприятных условий для деятельности резидентов. Но ситуация по многим причинам (санкции, в том числе на высокие технологии, размер финансовой поддержки) не стимулирует активность российских структур.

#### Список литературы

1. Данилов Л., Шпиленко А., Лабудин М., Голубкин И., Белов С., Митраков К. II Национальный рейтинг технопарков России. Оценка эффективности функционирования и инвестиционной привлекательности площадок для размещения и развития высокотехнологичных компаний / Итоговый отчет. Декабрь 2016 г. Ассоциация кластеров и ТП.
2. Дежина И.Г. Перспективные формы организации научных исследований в России [Текст] / И.Г. Дежина // Инновации. – 2013. – № 5. – С. 25 – 31.
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Технопарк>. Д.о. 12.10.2016
4. <http://russiaindustrialpark.ru/tehnopark-nauchnyy-park-mgu> Д.о. 1.12.2016.
5. [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Specialization\\_of\\_russian\\_technoparks.jpg?useland=ru](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Specialization_of_russian_technoparks.jpg?useland=ru)
6. [http://www.slideshare.net/wanderer\\_from/2015-5869010](http://www.slideshare.net/wanderer_from/2015-5869010)) Д.о. 5.12.2016.
7. <http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/445/>
8. <http://wikistrf.ru/2016/06/05/%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B8> Д.о. 28.12.2016
9. [https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=%d0%a2%=%b5%d1%85% d0%bd% d0%be% d0%bf% b0% d1%80% d0%ba&stable=1#cite\\_note-8](https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=%d0%a2%=%b5%d1%85% d0%bd% d0%be% d0%bf% b0% d1%80% d0%ba&stable=1#cite_note-8) Д.о. 18.10.2016

ББК 65.25

#### БЕНЗИНОВЫЙ КРИЗИС В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

*А.В. Сорокин, Т.В. Назарова*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО*

*«Алтайский государственный технический университет*

*им. И.И. Ползунова»*

Вопросам ценообразования бензина посвящено большое количество исследований как в России, так и за рубежом. Стоимость бензина затрагивает ин-

тересы всего населения. Она сразу же сказывается на автомобилистах и представителях сферы транспортных услуг, а затем отражается и на рядовых потребителях в связи с увеличением затрат на транспортировку товаров и, как следствие, их конечной стоимости.

Большинство развитых стран мира исходят приблизительно из одной и той же цены на нефть, однако в каждом государстве есть свои особенности регулирования нефтяного рынка, начиная от налоговой политики и заканчивая субсидиями и льготами. От соотношения субсидий и налогов в большей степени и зависит конечная стоимость продукта. Как правило, страны-экспортеры нефти дотируют производителей бензина, не позволяя им устанавливать высокие цены. Примерами таких стран могут быть Венесуэла, Саудовская Аравия или Египет, где цены на бензин существенно не меняются уже более 15 лет. Исключением из этого списка являются США, экономически развитая страна с низкими ценами бензина. В России же, наоборот, власти не дотируют производителей и потребителей бензина, несмотря на серьезный экспортный потенциал страны, предпочитая облагать топливо сверхвысокими налогами, которые резко повышают его цену на внутреннем рынке.

Средняя цена бензина по всему миру составляет 1,02 доллара за литр. Самое дешевое топливо продают в Венесуэле – за литр всего 0,01 доллара. Самый дорогой бензин в Норвегии и Гонконге – соответственно 1,87 и 1,94 доллара за литр [1]. Но можно ли по этим данным судить о том, что Венесуэла находится в более выигрышном положении по сравнению с этими странами – большой вопрос. Для того чтобы попытаться ответить на него, необходимо сравнить средние заработные платы граждан в вышеупомянутых странах, а только затем делать определенные выводы. Ниже приведем таблицу, отражающую соотношение цен на бензин в различных странах мира и уровня среднемесячных заработных плат граждан, остающихся в их распоряжении после уплаты налогов.

Таблица 1

Соотношение стоимости бензина и среднемесячного дохода в различных странах мира в 2016 году [1, 2]

Страна	Средняя стоимость литра бензина, в долларах	Среднемесячная заработная плата граждан, в долларах	Доля затрат на приобретение 1 литра бензина в среднемесячном доходе, в %	Количество условных литров, приобретаемых на заработную плату*
1	2	3	4	5
Венесуэла	0,01	699	0,001	69900
ОАЭ	0,50	4000	0,013	8000
Саудовская Аравия	0,24	1868	0,013	7783
США	0,70	3263	0,021	4661
Австрия	1,27	3122	0,041	2458
Канада	0,96	2116	0,045	2204

Австралия	0,93	1860	0,050	2000
Норвегия	1,87	3654	0,051	1954
Бельгия	1,46	2756	0,053	1888
Великобритания	1,47	2609	0,056	1745

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Германия	1,44	2470	0,058	1715
Франция	1,62	2621	0,062	1618
Испания	1,32	2136	0,062	1618
Япония	1,19	1926	0,062	1618
Италия	1,62	2220	0,073	1370
Новая Зеландия	1,49	2008	0,074	1348
Израиль	1,68	1876	0,089	1117
Египет	0,35	373	0,093	1066
<b>Россия</b>	<b>0,68</b>	<b>570</b>	<b>0,119</b>	<b>838</b>
Гонконг	1,94	1544	0,126	796
Иран	0,37	290	0,127	784
Турция	1,47	1067	0,138	726
Китай	1,00	623	0,161	623
Бразилия	1,16	491	0,236	423
Индия	1,07	244	0,439	228

\* – Под количеством условных литров понимается возможное к приобретению количество литров бензина при условии, что вся заработная плата будет израсходована на его приобретение

Таким образом, проанализировав данную таблицу, можно прийти к выводу, что сама по себе низкая стоимость бензина еще не гарантирует выигрышную позицию для жителей той или иной страны, хотя, несомненно, создает предпосылки для желательного ее соотношения с доходами населения (исключение составляет Венесуэла, жители которой могут позволить себе купить в десятки раз больше топлива на одну заработную плату, чем жители любой страны мира).

Вместе с тем можно увидеть, что цены на бензин в России остаются одними из самых низких в мире. Жители той же Европы платят за литр бензина от 1,5 долларов и больше (80-90 рублей за один литр в переводе на российский рубль).

При этом жалоб на стоимость топлива от них практически не поступает. Все дело в соотношении доходов европейцев и стоимости топлива. Оно значительно более выгодное в большинстве стран Европы, чем в России. К примеру, среднестатистический житель Норвегии, где стоимость бензина превышает российскую более чем в 3 раза, оказывается в гораздо более выгодном положении, чем россияне (норвежец может приобрести 1954 условных литров топлива

на свою заработную плату, по сравнению с 838 литрами россиянина). Аналогичным образом обстоят дела и у других европейцев, которые могут позволить себе гораздо большее количество условных литров бензина в месяц без существенных потерь для семейного бюджета, что открывает им дополнительные возможности и свободу перемещения.

Люди в нашей стране ничего, кроме недоумения и недовольства по вопросам цен на бензин, не высказывают, аргументируя это тем, что Россия, являясь одним из крупнейших экспортеров нефти в мире, не в состоянии обеспечить доступные цены на топливо внутри страны. Однако при более детальном рассмотрении данных вопросов начинаешь осознавать, что не все так однозначно, как кажется на первый взгляд. Прежде всего, не стоит забывать о том, что Россия так и не сумела избавиться от нефтяной «зависимости» и существенная доля доходов федерального бюджета страны формируется именно от продажи углеводородов. Поэтому удивляться тому, что Россия предпочитает вести такую ценовую политику как в области экспорта, так и регулирования внутреннего нефтяного рынка, не приходится.

Сам принцип ценообразования топлива в России аналогичен формированию цен в других странах: конечная стоимость складывается из затрат на добычу, переработку, транспортировку и розничной наценки. Однако, если смотреть на динамику стоимости сырой нефти и бензина как продукта нефтепереработки, наблюдается противоречие: цены на нефть за последние три года падали (и лишь относительно недавно закрепились на уровне в 50-55 долларов за баррель). Тогда как розничные (и оптовые) цены на бензин самых ходовых марок в России только росли.

Как заявляют в Российской топливном союзе, доля нефти в конечной стоимости литра бензина чисто символическая – порядка 4%. Поэтому любые, даже самые серьезные колебания на мировой сырьевой бирже мало влияют на стоимость бензина внутри нашей страны.

На это действуют внутренние факторы. В первую очередь, налоговая политика. Так, до 60% в стоимости литра горючего – это налоги. То есть акциз на бензин и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который обязаны платить государству все компании, разрабатывающие недра, в том числе флагманы отрасли – «Роснефть», «Лукойл», «Газпромнефть» и др. Доходы бюджета зависят от экспорта энергоресурсов, поэтому государство старается выжать из этого направления максимум. Естественно, в цену закладываются услуги нефтеперерабатывающих заводов (13%), расходы по транспортировке (7%), торговые надбавки автозаправочных станций (16%).

Если в 2010-2012 гг. розничные расценки на бензин росли относительно стабильно, то к 2014-2015 гг. начали наблюдаться скачки цен на горючее. В начале 2016 года оптовая стоимость бензина рухнула вслед за котировками нефти во всём мире, однако стоимость горючего на российских заправках не уменьшилась. В первом квартале 2017 года рост стоимости топлива не прекратился, к началу апреля розничная стоимость бензина марки АИ-95 достигла 39 рублей за литр, марки АИ-92 – 36 рублей за литр.



В таблице 2 представим динамику розничных цен на бензин в 2010-2016 гг.

Сложившаяся ситуация стала следствием воздействия сразу нескольких факторов. В первую очередь, снижение ставок экспортных пошлин сделало продажу топлива за рубеж более привлекательной альтернативой для компаний. Кроме того, сказываются и опасения рынка в части возможного дефицита топлива в России вследствие проведения плановых ремонтов на основных нефтеперерабатывающих мощностях [3].

Таблица 2

Динамика розничных цен на бензин в России, рублей за литр

Год	Марка бензина	
	АИ-92	АИ-95
2010	21	23
2011	25	27
2012	27	29
2013	30	33
2014	33	35
2015	34,35	37,14
2016	35,41	38,36
2017 (I квартал)	39	36

Единственным фактором, который сдерживает сейчас рост цен в розничном сегменте, является угроза снижения спроса. К такому мнению пришли Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН и Управление по ТЭК Аналитического центра при Правительстве РФ.

В Правительстве уверенно придерживаются мнения о том, что увеличение стоимости бензина не превысит показателя инфляции в ближайшие десятилетия, однако нефтекомпании, как непосредственные участники рынка, не берутся прогнозировать на столь значительные сроки. Вместе с тем, в отношении 2017 года мнения властей, большинства предприятий топливного бизнеса и экспертов близки – литр бензина в стране вырастет в цене не больше, чем на 1-2,5 рубля за литр [4, 5].

Таким образом, говорить о наличии системного кризиса в области ценообразования российского рынка бензина не приходится. Влияние мировых цен на нефть на структуру ценообразования бензина в России нивелируется рядом внутренних факторов, ключевым из которых является национальная система налогообложения. И, несмотря на то, что наша страна является одним из самых крупных добытчиков нефти, россиянам в ближайшее время вряд ли стоит ждать перемен в лучшую сторону на данном рынке.

#### Список литературы

1. Обзор сайта информационного агентства «Мировые цены на бензин»//URL: [www. GlobalPetrolPrices.com](http://www.GlobalPetrolPrices.com)

2. Обзор сайта Школа инвестора//URL: [www.investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2016](http://www.investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2016)
3. Обзор Интернет-журнала «Пронедра» //URL: <https://pronedra.ru>
4. Обзор сайта газеты «Российская газета»//URL: <https://rg.ru>
5. Обзор Интернет-журнала «РБК» //URL: <http://www.rbc.ru/>

УДК 631.162: 633/635

## ОСОБЕННОСТИ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ XX ВВ.

*А.И. Сучков, Ю.А. Макурина*

*Новосибирский государственный аграрный университет*

Роль агропромышленного комплекса (АПК) в социально-экономическом развитии России не вызывает сомнения. Однако, чтобы оценить современное состояние АПК России, нужно понимать, какое влияние оказали структурные преобразования, происходившие в данной сфере экономики в течение XX века.

Агропромышленный комплекс представляет собой одну из ведущих сфер экономики страны. Вопросы его формирования и функционирования затрагивают интересы всего государства: продовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность страны, а также трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Эта стратегически важная для экономики любой страны отрасль в России претерпела уже не одно структурное преобразование, в период которого экономика села подвергается серьезным количественным и качественным изменениям. Так, очередная историческая структурная реформа российского сельского хозяйства, произошедшая в 2012 году, связана со вступлением нашей страны в ВТО. Не успело сельскохозяйственное производство перестроиться под глобальную программу ВТО, как грянуло новое явление: западноевропейские санкции, что стало началом внутренней политики импортозамещения.

Естественно, все эти структурные преобразования в совокупности не могли не сказаться как на современной экономике АПК, так и на его основных ресурсных составляющих: земле, капитале, технологии и кадрах. А это, как известно, отрицательно сказывается на всем воспроизводственном цикле сельского хозяйства: производстве, распределении, обмене и потреблении. И здесь не обойтись без государственного участия.

В то же время в современном экономическом развитии российского общества существуют серьезные проблемы в выполнении роли государства в управлении экономикой и адаптацией к динамике рыночных условий. Одна из таких проблем – взаимодействие государства, бизнеса и некоммерческих организаций (НКО) на территориях размещения агропромышленного комплекса.

Несмотря на то, что агропромышленный комплекс (АПК) является стратегически важной отраслью экономики в любой стране, все развитые страны доминируют его развитие. Это позволяет получить выгоду всем – и государству, и населению городов, и сельским территориям развития.

По своей сути роль государства в экономике сводится к следующему:

- обеспечение ресурсных условий хозяйственной деятельности для экономических субъектов, в т.ч. и АПК;
- управление макроэкономическими процессами;
- создание институциональных условий для деятельности трех секторов экономики (государственного, коммерческого и некоммерческого);
- управление государственной собственностью и непосредственной хозяйственной деятельностью;
- обеспечение безопасности жизнедеятельности населения;
- регулирование взаимоотношений между государством, бизнесом и обществом и т.д.

Но здесь возникают определенные противоречия. И одно из них связано со степенью вмешательства государства в экономику и формами межсекторного взаимодействия.

Структура отечественной трехсекторной экономики представляет собой сложную многоуровневую экономическую систему, в которой можно выделить несколько устойчивых уровней организации:

- глобальные экономические системы - межгосударственные экономические объединения и союзы;
- регулируемые государством экономические системы - прямое (дирижистское) или косвенное (экономическое) регулирование государством;
- рыночные экономические системы – рынки (национальные, региональные, муниципальные и частные);
- корпоративные экономические системы - предприятия и фирмы [8];
- традиционные экономические системы - домохозяйства и личные подсобные хозяйства (ЛПХ).

Каждый уровень представляет собой совокупность взаимосвязанных экономических элементов. Вместе они образуют определенную целостность системы, экономическую структуру общества, а также единство отношений, складывающихся по поводу формы собственности, способа координации и управления экономической деятельностью (производством, распределением, обменом и потреблением экономических благ). Вся экономическая система страны охвачена тремя секторами экономики: государственным, коммерческим и некоммерческим. Причем каждый сектор играет определенную роль:

- государственный сектор представляет комплекс хозяйственных субъектов, целиком или частично принадлежащих центральным или местным государственным органам (в развитых странах в государственный сектор вовлекается от 30 до 60% ресурсов экономики в зависимости от национальных традиций, структурных и других факторов);
- коммерческий сектор является фундаментом современного рыночного

хозяйства, способствующим реализации потребительского спроса, предоставляющим рабочие места, способствующим населению в получении доходов (в настоящее время в России имеется около двух миллионов коммерческих организаций, на долю которых приходится 82% всех российских предприятий и организаций);

- некоммерческий сектор представляет особый элемент рыночного хозяйства, играющий существенную роль в социально-экономическом развитии ведущих рыночно ориентированных стран. В настоящее время некоммерческий сектор в России насчитывает более 341 тысячи организаций, масштабы его постоянно растут [1].

Известно, что каждый сектор играет определенную роль в развитии как экономики государства в целом, так и агропромышленного комплекса (АПК) страны в частности.

В свою очередь АПК России представляет собой сложную систему, включающую в себя несколько десятков отраслей, которые условно можно разделить на три группы:

1 – непосредственно сельское хозяйство, в том числе растениеводство и животноводство, ветеринарную и санитарно-эпидемиологическую службы и т.д.;

2 – отрасли и подотрасли промышленности, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства (сельскохозяйственное и автотракторное машиностроение, производство химических удобрений, средств защиты растений, строительство сельскохозяйственных, промышленных и социально-культурных объектов и др.);

3 – группа отраслей и производств, обеспечивающих движение продукции от сельскохозяйственного производителя к конечному потребителю (пищевая, мясо-молочная и мукомольная промышленность, заготовительные организации, торговля, общественное питание, потребкооперация и т.д.).

Приведенный далеко не полный перечень составляющих АПК показывает его многоотраслевую структуру с глубокими различиями в специфике отдельных элементов, которая требует выстраивания индивидуальной экономической, социальной, технологической и организационной политики по отношению к каждой отрасли.

Авторы обращают внимание на то, что АПК – это не только производство, но и среда обитания значительной части сельского населения страны на территориях его размещения. Это не только место проживания людей, но и места их работы, и социально-экономическая инфраструктура, и безопасность жизнедеятельности, наконец.

Если рассматривать структурные преобразования в экономике как существенное изменение количественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками экономической системы, которое вызывает рост или снижение экономической эффективности и конкурентоспособности на национальном и мировом рынках, то, как правило, структурные преобразования

сопровожаются изменением отраслевой, региональной и технологической структур, вариацией рыночных долей, которые занимают крупные, средние, малые и мелкие предприятия на глобальном, национальном, региональных и товарных рынках [1].

В то же время структурные преобразования представляют собой вид структурных изменений, которые в рыночной экономике происходят всегда. Однако в переходные эпохи эти преобразования приобретают своеобразный характер: они происходят быстро, они кардинальны, они изменяют лицо и качество экономики и общества.

Агропромышленный комплекс представляет собой важную экономически, с точки зрения национальной безопасности страны, а также с точки зрения цивилизационной сельскопоселенческой, социокультурной тематики отрасль, которая интегрирует сельскую жизнь страны [8].

За последние 100 лет экономика аграрного сектора более 10 раз подвергалась серьезным изменениям.

Одним из первых и наиболее серьезных структурных преобразований можно считать реформу сельского хозяйства, блестяще проведенную в начале XX столетия П.А. Столыпиным. Он пошел на разрушение общинной формы землепользования в России и предоставление права приобретения с помощью Крестьянского банка земли в частную собственность. Разрушение общины, как описывает П.И. Лященко [2], происходило следующим образом: все земельные общества были разделены на две группы: общины, не производившие переделы земли, и общины, производившие переделы со времени наделения землей.

Аграрные реформы П.А. Столыпина для России имели огромное значение. В результате их аграрная экономика России получила мощный импульс развития. Путем аграрных реформ П. А. Столыпин создал могучий продовольственный потенциал России.

Реформы Столыпина, по сути, явились решающим фактором в раскрепощении крестьянства в России и предопределили наиболее эффективный из всех возможных путей развития аграрной экономики. Были, по существу, сняты преграды в развитии производительных сил, открыты все возможности для ускоренного роста товарности сельскохозяйственного производства, резкого расширения как внутреннего, так и внешнего рынка. Были созданы условия для применения в сельском хозяйстве техники, удобрений и т.д., т.е. созданы условия для ускоренного продвижения вперед с учетом особенностей России – территориальных, природных, национальных, экономических, политических и др. Можно с уверенностью утверждать, что, не будь последующих потрясений, в настоящее время Россия по уровню обеспечения населения продовольствием находилась бы на уровне передовых стран современного мира [3].

В.И. Ленин, а в последующем сменяющаяся партийная бюрократия преуменьшали и замалчивали значение этих реформ. Очевидно, что сравнение столыпинских реформ с коллективизацией, независимо от ее идейной подоплеки, оказывалось не в пользу последней.

Значительное влияние на структуру производства АПК оказали реформы Н.С. Хрущева. Вопреки сопротивлению большинства Никита Сергеевич изменил систему планирования в сельском хозяйстве. Теперь колхозы получали только обязательные задания по заготовкам вместо жесткой регламентации деятельности. Впервые колхозы должны были сами решать, как использовать собственные ресурсы и как организовывать производство. Характерной чертой аграрных преобразований Хрущева Н.С. стало сокращение числа колхозов, рост числа совхозов, укрупнение хозяйств за счет неперспективных деревень. Стремление «догнать и перегнать Америку по производству мяса и молока на душу населения», а также необоснованное расширение площадей для посевов кукурузы привело к тому, что СССР начал регулярно покупать зерно за рубежом, что стало постепенно ослаблять АПК.

В 1970-1980-е гг., во времена Л.И. Брежнева, была попытка сделать бытовые условия в деревне не хуже городских и этим прекратить отток в города, но она не учитывала наличие личного подсобного хозяйства и потребность в нём. Результатом этой политики стал отказ от первоначально планировавшихся коттеджных поселков с полным набором городских удобств и участками земли для ведения хозяйства. Аргументы экономии на строительстве и опасность возрождения мелкотоварного уклада возобладали, и все свелось к строительству трех-пятиэтажных домов, как в городе, что привело к концентрации жителей в крупных поселениях городского типа и к исчезновению прилегающих деревень. В таких "пятиэтажных деревнях" с тысячью и более жителей сейчас проживает 50% сельского населения. Люди в них привыкли воспринимать работу как наемный труд в колхозах, не способны или не имеют возможности, за редким исключением, организовать собственное независимое хозяйство.

В результате коллективизации и мер по развитию аграрной экономики на ее основе страна к концу 80-х – началу 90-х годов оказалась на задворках цивилизованного мира с протянутой рукой.

Известно, что при любых изменениях в организации, особенно ее трансформации из командной в более плоскую и рыночно-ориентированную структуру, наибольшие трудности вызывает необходимость рефрейминга, т.е. процесса переформирования взгляда персонала с новых позиций [6].

Современная рыночная эпоха в развитии аграрного сектора началась с издания Указа Президента Российской Федерации от 27 декабря 1991г. «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» [4]. Крупные совхозы и колхозы распадаются на средние, мелкие или исчезают вовсе. Одновременно усиливается потребность в интеграции, которая обеспечивается общей корпоративной стратегией, культурой и усилением финансового контроля.

Переход от вертикального к горизонтальному управлению становится более важным. Большую роль стала играть и мотивация. То, что большинство колхозников и работников совхозов получало оплату не по результатам труда, а за явку на работу, психологически препятствует изменениям. Наибольшим потенциалом изменений и их инструментом обладает практика управления чело-

веческими ресурсами и их развития в противовес традиционной кадровой политике.

По настоянию учёных, в этой связи, правительством России в соответствии с вышеназванным Указом Президента был издан ряд дополнительных нормативных документов, основные задачи которых сводились к реорганизации сельскохозяйственных предприятия, их разукрупнению, созданию фермерского сектора, ликвидации межхозяйственных объединений, агрокомбинатов, приватизации сфер переработки и хранения продукции, а также агросервисного обслуживания.

В результате осуществленных преобразований в конце XX в. в аграрном секторе России была сформирована качественно новая многоукладная экономика. Количество производителей сельскохозяйственной продукции возросло более чем в 30 раз [5]. Вместе с тем, это явилось одной из причин проявления негативных тенденций деспециализации производства, разрушения кооперативных связей, что привело к катастрофическому спаду производства сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, «развитие» сельского хозяйства России в решающей степени зависело не только от аграрной политики государства, но и соответствующих структурных преобразований. Как результат, за годы аграрных реформ XX в. сельское хозяйство оказалось в глубоком кризисе. Однако увеличение государственной поддержки и инициативы самих производителей в начале XXI вв. положило начало тенденции экономического роста, выраженной в незначительном росте производства продукции сельского хозяйства и его переработки. Однако для развития АПК на уровне современных технологий с использованием квалифицированных кадров необходим системный подход со стороны государства и самих аграриев, направленный на долгосрочную перспективу.

#### Список литературы

1. Кушнарев, А.А. Структурные преобразования экономики как особый объект управления [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2010. – №3 (35). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3217> - Дата доступа: 01.10.2016.
2. Лященко, П.И. История народного хозяйства СССР / П.И. Лященко. В 3 томах. – М.: Политиздат, 1956. – 2000 с.
3. Сучков, А.И. Реформирование отношений в АПК: проблемы, поиски, решения / А.И. Сучков. – Новосибирск: ЭКОР, 1995. – 399 с.
4. О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ, 27 декабря 1991 г., №323 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2014.
5. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России. - М.: РАСХН, 2008.
6. Цукарев, С.С. Рефрейминг как главный инструмент управления поведением работников агропромышленного комплекса в начале структурных адапта-

ций / С.С. Цукарев, Ю.А. Макурина, С.С. Шиббаева // Проблемы управления (Минск). – 2016. - № 4(61). – С. 92-98.

7. Осадчая О.П., Якименко Е.А. Особенности и проблемы деятельности предприятий АПК Алтайского края в условиях экономического кризиса // Известия АлтГУ. - 2010. - №2/2. - С. 275-277.

8.Осадчая О.П.: Финансовая стратегия управления агропромышленной корпорацией: на примере ФПГ "Сибагромаш"». Барнаул, 2000.  
УДК 339.562

## ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ

*В.С. Третьякова, Ж.Т. Конурбаева*

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет  
им. Д. Серикбаева*

*О.П. Осадчая, А.В. Жарикова*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Реализация политики импортозамещения затрагивает ключевые проблемы недостаточной конкурентоспособности отечественной экономики. При противостоянии влиянию кризисных явлений, формируемых в мировой рыночной системе, как развивающиеся, так и индустриально развитые страны, как правило, наращивают роль государственного аппарата в регулировании производственного сектора экономики в целом и «отраслей, которые в наибольшей степени ощущают давление со стороны импортных товаров-заменителей», в частности.

В таких условиях стратегия импортозамещения зачастую становится наиболее оправданной и благодаря стимулированию потребления товаров, производимых внутри страны, позволяет создавать эффективно функционирующую систему национального хозяйствования. Снижение зависимости от внешних рынков в рамках реализации импортозамещающей политики осуществляется различными странами по разным моделям, но в конечном итоге основным положительным результатом целенаправленных действий правительств таких государств становится обеспечение развития промышленного потенциала и формирование устойчивой базы по обеспечению самодостаточности экономик отдельных стран на мировом рынке [1].

Обретение Казахстаном суверенитета позволяет стране участвовать во внешнеэкономических отношениях. Международная торговля Казахстана осуществляется по двум направлениям – экспорт и импорт товаров и продукции. Нередко страны больше экспортируют, чем импортируют. Иногда наоборот: импорт преобладает над экспортом. Их величины определяются по сумме стоимостей всех экспортируемых и импортируемых товаров.

В таблице 1 представлена структура внешнеторгового оборота Республики Казахстан за период 2010- 2016 годов.



Таблица 1 - Структура внешнеторгового оборота в РК за 2010-2016 гг. млрд.долларов США [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Товарооборот	90,7	124,7	136,8	131,4	119,5	76,5	75,9
в том числе:							
Экспорт	59,8	87,6	92,3	82,5	78,2	46,0	45,7
Импорт	30,8	37,1	44,5	48,9	41,2	30,6	30,2

Товарооборот в 2011 году вырос на 37,4% по сравнению с предыдущим годом, в 2012 году он вырос на 9%, однако в последующие годы наблюдается устойчивая тенденция падения объема товарооборота национальной экономики, в 2013 году – на 4%, в 2014 – на 9%, в 2015 – на 36%. Соответственно и показатели экспорта и импорта показали аналогичную тенденцию к снижению в период 2012-2015гг. Показатели экспорта в 2013 году снизились на 10,6% по сравнению с предыдущим годом, в 2014 году – на 5%, в 2015 году – на 41%. Показатели импорта в 2013 году увеличились на 9% по сравнению с 2012 годом, однако в 2014 году отмечается снижение на 15,7%, в 2015 году – на 25,7% [2].

В 2015 году наблюдается резкое ухудшение показателей внешнеэкономического оборота. Товарооборот снизился на 36%, экспорт на 41% и импорт на 25,7%. Показатели 2016 года примерно на том же уровне, при этом товарооборот упал на 0,8%, экспорт на 0,65%, импорт на 1,3%.

В основном, снижение спроса на те или иные товары связаны с внешнеполитическими и внешнеэкономическими отношениями между странами-партнерами. Так, импорт Ирана в 2015 году был сокращен ввиду открытого вопроса по санкциям и ядерной программе, отсутствие средств на закупку природного газа Украиной, запрет на вывоз нефтепродуктов за пределы ЕАЭС до конца 2015 года и переориентация на внутренний рынок и т.д.

На фоне глобальных взаимоотношений можно наблюдать динамику спада экспорта и импорта Республики Казахстан. Стоит отметить, что на данные показатели имела влияние и девальвация национальной валюты. Девальвация оказала негативное влияние на предприятия, ориентированные на внутренний рынок и не способные обеспечить себя импортозамещающей продукцией, соответственно, предприятиям приходится закупать дорожающее импортное оборудование.

По статистическим данным, внешняя торговля Восточно-Казахстанской области по итогам 2015 года составила 4,0 млрд. долл. США. В структуре товарооборота региона преобладает экспорт 55%, или 2,2 млрд. долл. США. Товарооборот 2015 года упал на 21,6% по сравнению с показателями предыдущего года. При этом наблюдается снижение показателей товарооборота с 2013 по 2015 годы, на 5,35% (2013 год), на 3,77% (2014 год) и на 21,6% (2015год), по сравнению с предыдущим годом каждого периода [3].

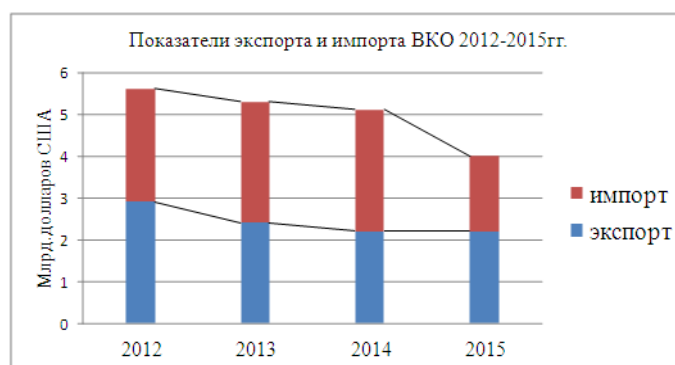


Рисунок 1 – Показатели экспорта и импорта Восточно-Казахстанской области с 2012 – 2015 гг. [3]

Из рисунка 1 видно снижение показателей экспорта в 2013 году на 17,2%, в 2014 году на 8,3% меньше, по сравнению с предыдущим годом. Причиной снижения является сокращение поставок меди, золота, серебра, тантала, урана и др. Показатели импорта также снижаются в 2013 году – на 6,9%, с 2013 по 2014 показатели остаются на прежнем уровне. Но в 2015 году существенно снизились до 1,8 млрд. долларов США, то есть на 37,9% по сравнению с 2014 годом [3].

Таким образом, и на территории Восточно-Казахстанской области, как и на территории всей Республики, видна тенденция к спаду товарооборота, в том числе экспорта и импорта продукции.

В свою очередь, Восточно-Казахстанская область экспортировала за пределы республики 2,8 тыс. тонн трубопроводной арматуры (за 2015год) и могла бы успешно удовлетворить спрос, как на внутреннем рынке, так и внешнем увеличить объемы и географию экспорта за рубеж.

Экспорт Восточно-Казахстанской области достаточно диверсифицирован, регион ориентирован на экспорт 8 товаров (серебро, цинк, медь, титан, уран, свинец, цинковые руды). Мировая практика показывает, что чем выше уровень диверсификации экспорта, тем ниже зависимость от влияния внешних факторов. При этом регион активно ведет работу по привлечению инвестиций, созданию и модернизации производств, а также запускает новые проекты в рамках карты индустриализации. По отдельным отраслям производства виден явный спад импорта в период с 2014-2016 гг. Сокращение доли импорта в стоимостном выражении связано с девальвацией тенге – товары и услуги в долларах США стали дороже и недоступнее для многих предприятий. Также снизилось количество стран-импортеров. При этом виден явный рост импорта в январе 2017 года, на 22% выше показателей 2016 года. В область импортируются: легковые автомобили, кузова, части транспортных средств, спецтехника, кабельно-проводниковая продукция, продукция химической отрасли и минеральные продукты.

В рамках данного исследования был проведен опрос среди руководителей компаний Восточно-Казахстанской области с целью выявления перспектив организации импортозамещающего производства в Республике Казахстан. В опросе приняли участие руководители фирм следующих отраслей и направлений бизнеса: металлообработка (22,21%) – наиболее представительная группа,

далее пищевая промышленность (11,11%), из прочих 66,67% металлургия (33%) и горнодобывающая промышленность (17%), строительство (17%), нефтегазовый сектор (17%); СМИ и печатные издания (16%).

Так, согласно результатам опроса, региональные предприятия импортируют следующие компоненты: оборудование импортируют 53,84% от общего числа опрошенных компаний; 23,08% используют в своем производстве импортируемые технологии; сырье и материалы импортируют 16,38% опрошенных, несмотря на то, что Восточно-Казахстанская область носит сырьевую направленность промышленности. Также 7,69% респондентов не используют импортируемый товар (печатные издания и СМИ). Таким образом, используют импортный товар в своем производстве 92,31% респондентов.

Более половины респондентов (55%) имеют зависимость до 50% от общей доли закупа материалов и оборудования, у 45% опрошенных – зависимость от 10 до 50% от общей доли закупа. Важно отметить, что компании, использующие импортное сырье в производстве на 75%, относятся к обрабатывающей промышленности, и в денежном эквиваленте эта доля может иметь высокие показатели.

Основные страны, с которыми сложились партнерские отношения у компаний-респондентов: Россия (42,71%), Китай (14,29%), а также такие страны, как Германия (12%), Япония (12%), Турция (9,5%) и Белоруссия (9,5%).

Главной проблемой, с которой сталкивается компания по организации производства импортозамещающих видов продукции, – отсутствие отечественного оборудования и технологий (36,84%), что является проблемой для всего Казахстана. Вторая по степени важности проблема – отсутствие квалифицированных кадров для организации производства импортозамещающих видов продукции (26,32%). Третья проблема для эффективной организации производства – жесткая конкуренция со стороны известных производителей, действующих на рынке (15,79%), что также является важным и значимым (см. рисунок 2).

Степень конкуренции влияет на целесообразность организации такого вида производства, как производство импортозамещающей продукции.



Рисунок 2 – Оценка степени важности проблем организации производства импортозамещающих видов продукции

По результатам данного исследования можно подтвердить выдвинутые гипотезы и сделать вывод, что процесс организации производства трудоемкий, продолжителен по времени. Также возникают определенные трудности для предприятий, имеющих потенциал производства импортозамещающих товаров, а именно: отсутствие отечественного оборудования и технологий, нехватка квалифицированных кадров, жесткая конкуренция со стороны действующих производителей, большие финансовые вложения и крупномасштабность производства [4].

При эффективном взаимодействии с организациями образования и исследовательскими лабораториями Восточно-Казахстанской и других областей Казахстана, потенциальными предприятиями – партнерами, инвестиционными фондами и государственными организациями есть возможность реализовать идеи организации производства импортозамещающей продукции на территории Казахстана и Восточно-Казахстанской области в частности. Индустриализация экономики при помощи дифференцированной организации импорта является основной характеристикой импортозамещения. Другими словами, проведение политики импортозамещения предполагает создание искусственных стимулов (внешнеторговых, валютных, технических, административных и т.д.) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке. Работа по снижению импортоемкости продукции является для современного Казахстана крайне актуальной.

#### Список литературы

1. Андреев О.С. ИНHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=17765648"мпортозамещениеHYPERLINK

"<http://elibrary.ru/item.asp?id=17765648>" как важная составляющая структурных преобразований отечественной экономики // Вопросы экономики и права. – 2011. – №39. – С. 71-75.

2. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kz>

3. Официальный интернет-ресурс Аким Восточно-Казахстанской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akimvko.gov.kz>

4. Осадчая О.П., Дирша Е.В. Тенденции перехода экономики Алтайского края на инновационный путь развития / Вестник Алтайской науки. 2012. – №2. – С. 23-27.

ББК 38.711, 38.9

## РАЗВИТИЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Т.П. Черемисина*

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

Развитие нового для России инвестиционного подхода к созданию объектов недвижимости и управлению ими затронуло пока лишь первичный рынок жилья, но роль и значение этого направления предпринимательства на рынке недвижимости растет по мере роста масштабов, сложности создаваемых объектов, новизны и инновационности инженерных и технологических решений.

В условиях централизованной системы управления, когда недвижимость, в том числе жилая, находилась в собственности государства (бюджетов разных уровней, ведомств и пр.), управление ею представляло собой решение технических и технологических задач. В их число входило поддержание функциональности объектов недвижимости (ОН), обеспечение их надежности и долговечности (безопасность конструкций), оптимизация затрат на инженерно-техническое обслуживание зданий и сооружений (энергоснабжение, водоснабжение, канализация, отопление, средства телефонной связи, системы вентиляции, лифта и т.д.), а также организация и контроль за оплатой этих услуг пользователями объектов недвижимости. Если говорить об объектах жилой недвижимости, то функции управления ими выполняли специальные организации – домоуправления.

Такой подход к управлению жилой недвижимостью как материальным объектом («Building management») во многом продолжается в России и по сей день, но наряду с ним постепенно осваивается и укрепляется кардинально иной подход – управление социальной инфраструктурной недвижимостью (управлением пространством – «Facility management»). В развитых экономиках этот подход называют инвестиционным управлением недвижимостью, или девелопментом. Он подразумевает управление недвижимостью с целью увеличения ее рыночной стоимости в долгосрочной перспективе и предполагает широкое развитие предпринимательства в этой сфере, превращая недвижи-

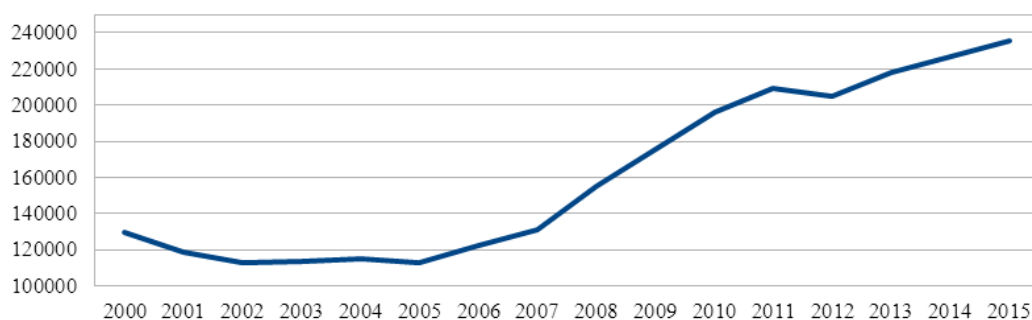
мость не только в объект инвестиций, но и в источник доходов.

В результате массовой бесплатной приватизации жилья населением собственниками стали более 80% домохозяйств<sup>8</sup>, сформировался и быстро институционализировался рынок вторичного жилья, расширился круг участников этого рынка – продавцы и покупатели, оценщики, риелторы, ипотечные банки и т.д.). Однако модель управления недвижимостью на вторичном рынке жилья практически так до сих пор не поменялась, оставаясь, по сути, «советской». Большая часть домоуправлений преобразовалась в управляющие компании, выполняющие все те же функции управления домами, но не они влияли на значительные колебания цен на рынке жилья.

Совсем иная ситуация в России сложилась на первичных рынках жилья больших городов, где в ответ на возникающие новые потребности общества с использованием новейших технологий и строительных материалов не только строятся современные жилые объекты, но создается социальная (образовательные, медицинские, спортивные объекты) и коммерческая (магазины, рестораны, гостиницы, торгово-развлекательные центры и пр.) инфраструктура, благоустраивается придомовая территория, строятся парковки, внутридворовые проезды, детские и спортивные площадки, создаются новые рабочие места, развивается предпринимательство. Девелопмент в сегодняшней России – это реакция рынка первичной недвижимости (для вторичного рынка это пока не характерно) на все новые потребности потребителей жилья, удовлетворение которых невозможно без развития предпринимательства и преобразования имеющегося фонда жилищной недвижимости, в том числе редевелопмента, т.е. реконструкции и модернизации стареющего жилого фонда на вторичном рынке жилья.

Быстрое развитие девелопмента в России подтолкнул мировой финансовый кризис, начавшийся в США в 2007, но «перелившийся» к нам только в 2009-10 гг. Признаки этого процесса подтверждает статистика (рис. 1-4):

- ✓ за 10 лет число строительных организаций удвоилось,
- ✓ быстрыми темпами растет жилищное строительство,
- ✓ прирастает ввод новой площади жилых домов в расчете на 1000 чел. (за 2000-15 гг. он составил около 400 кв.м, а в расчете на 1 чел. – 0,4 кв.м),
- ✓ растет индивидуальное жилищное строительство (ИЖС): население за счет собственных или заемных средств строит жилые дома и квартиры.



<sup>8</sup>По доле жилья в собственности населения Россия один из лидеров в мире

Рис. 1 . Число действующих в РФ строительных организаций, ед.

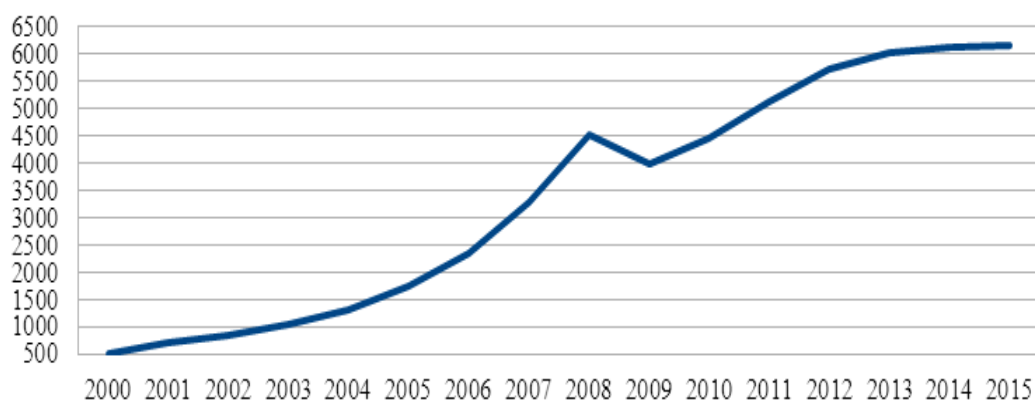


Рис. 2. Объем работ по жилищному строительству, млрд.руб.

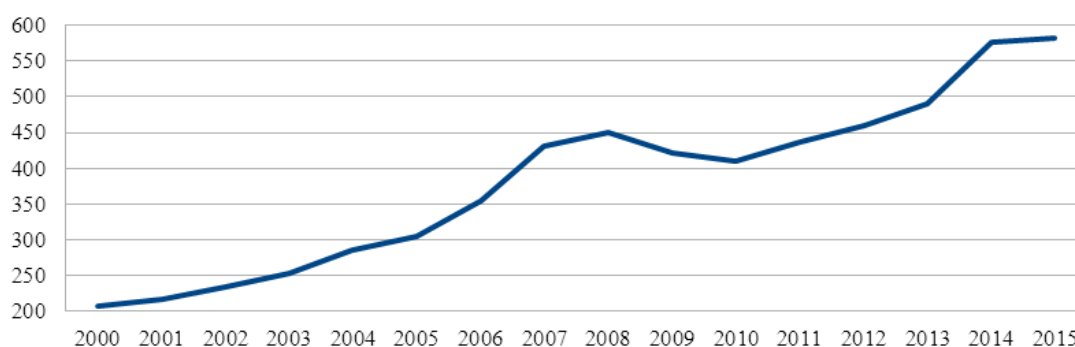


Рис. 3. Введено в действие за год общей площади жилых домов в расчете на 1000 чел, кв.м



Рис. 4. Количество введенных зданий и построенных квартир (ИЖС), ед.

По мере роста строительства заметно меняется место и роль застройщика: его теперь вытесняет инвестор - девелопер. Многие строительные фирмы выступают уже не только в роли подрядчиков, но и девелоперов, вкладывающих в проекты застройки и реконструкции собственные средства, привлекающих займы и средства дольщиков. Разнообразие функций у девелопера гораздо шире, чем у застройщика. Это связано с повышением требований потребителей жилой и коммерческой недвижимости по мере насыщения рынка недвижимости. За последние 10 лет российский рынок жилья стал насыщенным,

и это привело к тому, что покупатели стали более требовательными: они готовы заплатить большую цену за качество, комфорт и наличие необходимой инфраструктуры в шаговой доступности.

Признаки насыщенности рынка особенно ярко проявились в 2014 г., когда начался новый кризис, заметно снизивший доходы населения. Однако это слабо отразилось на первичном рынке жилья, потому что к этому времени бизнес уже перестроился на девелоперскую модель предпринимательства, которая ориентирована не на строительство отдельных домов, а на создание экосистемы жилого комплекса с развитой инфраструктурой. Московские девелоперы при реализации своих проектов уже закладывают применение новых строительных технологий, новых строительных материалов, используют опыт программ «Умный город» (Home-smart), Зеленые дома (Казань) и др.

Как показывает уже накопленный опыт, девелопмент стимулирует инновации не только в строительстве, но и в управлении недвижимостью. Сегодня девелоперское управление недвижимостью направлено на рост ее стоимости, хотя ею владеет уже не девелопер, а купившие ее домохозяйства. Всякий владелец недвижимости хочет, чтобы ее рыночная стоимость росла, но для этого о ней нужно заботиться, поддерживать, модернизировать, и этим должна заниматься управляющая компания, хотя часто эти функции какое-то время после заселения жильцов продолжает выполнять девелопер, повышая энергоэффективность ЖКХ, внедряя организационные инновации в сфере управления жилым комплексом и т.п.

С началом кризиса 2014 г. в больших городах России заметно упал спрос на типовые квартиры эконом-класса, хотя цены на них снизились на 10-15% (рис. 5). Как ни странно, но на жилье, построенное по девелоперским проектам, спрос в Москве не снизился, хотя цены практически не снизились. Причины такого поведения потенциальных покупателей кроются в их рациональных стратегиях. Домохозяйства со средним и низким достатком вполне разумно откладывают покупку жилья, ожидая дальнейшего понижения цен, а семьи побогаче покупают жилье премиум-класса сегодня, потому что вскоре оно подорожает, причем часто это не первое, а второе жилье, например пригородный или загородный дом.



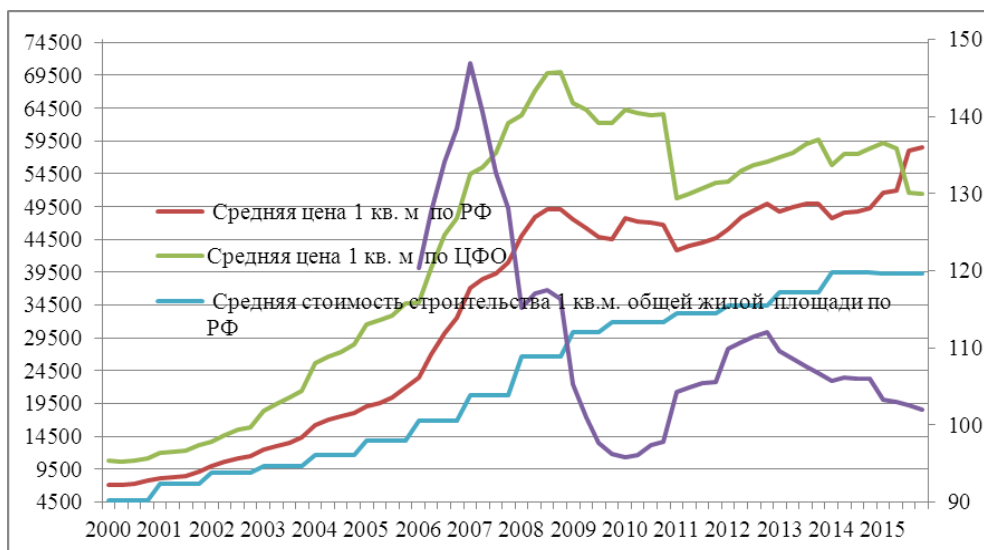


Рис. 5. Средняя цена и стоимость строительства 1 кв.м жилой площади, индексы цен

Вообще говоря, российский рынок жилья весьма чувствителен к экономическим кризисам, но цены на элитное жилье реагируют на них заметно слабее, чем цены на типовые, массовые квартиры эконом-класса. Сегодня в Москве остаются непроданными много таких построенных квартир, но реализация квартир от девелоперов идет нормальным темпом. Как уже было сказано, в России первичный рынок жилья развивается и растет иначе, чем вторичный, высоки региональные различия в состоянии и развитии рынка недвижимости.

Развитие девелоперской модели тормозится очень высоким финансовым порогом входа на рынок элитной недвижимости, это доступно малому числу девелоперов. Другая проблема связана с тем, что собственники сегодня владеют только жильем, но не землей, на которой стоит это жилье. Актуальность ее резко повысилась с решением московских властей о масштабном сносе пятиэтажек, поскольку это грозит принудительным выселением тех, кого не устраивают предложенные варианты переселения.

Однако крупным девелоперам этот проект сулит большие перспективы, поскольку в результате сноса пятиэтажек в центральных и престижных районах Москвы они получают площадки под застройку самой дорогой коммерческой и жилой недвижимости в стране. С большой вероятностью эти процессы начнутся и в других городах-миллионниках страны, что придаст мощный потенциал развитию девелоперской модели предпринимательства на рынке недвижимости. Хороший потенциал развития девелоперской модели в больших городах России заложен еще и в программах сноса аварийного и модернизации ветхого жилья.

Все рисунки построены на основе данных Федеральной службы государственной статистики: строительство, дата обращения 15.04.2017 г.

[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/)

УПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКОЙ ЭКОНОМИСТА С ПОЗИЦИЙ  
СИСТЕМНОГО ПОДХОДА*И.Н. Языкова**Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский  
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

В настоящее время для экономики России характерны: переход на рыночные отношения, изменение хозяйственного механизма в стране, появление рынка труда, переход к информационному обществу и др. Эти тенденции проникают во все области общественной жизни страны и все больше обостряют потребность в специалистах с высоким уровнем интеллектуально-творческой активности. Основная задача экономики и менеджмента – рациональное распределение и эффективное использование ограниченных ресурсов в интересах всего общества. Поэтому именно перед высшей школой ставится задача осуществления подготовки экономистов нового поколения, способных быстро адаптироваться к изменениям окружающей среды, уметь прогнозировать последствия этих изменений, планировать производственно-коммерческую деятельность своей компании, оценивать эффективность инвестиций, создавать структуру управления, решать задачи оптимизации, уметь вести внешне-экономическую деятельность, проводить маркетинговые исследования, управлять персоналом, т.е. подготовки специалиста, адекватного изменяющимся условиям.

В таких условиях управление подготовкой экономиста можно рассматривать с точки зрения различных подходов. В нашем случае управление подготовкой экономиста мы рассматриваем с позиций системного подхода.

Russian economy is characterized by market relations, changing economic mechanism, labour market, transition to the information society etc. These trends apply to all areas of public life and cause the need for specialists with high level of intellectual and creative activity. The main objective of economy and management is rational distribution and efficient use of scarce resources in the interests of society. Therefore, the higher school is aimed at training economists and managers of new generation, who are able to adapt to changes in society, predict the consequences of these changes, plan production and commercial activities of a company, evaluate the efficiency of investment, create management structure, solve the optimization problem, conduct foreign trade activities, conduct market research, manage personnel, i.e., specialists, adequate to all these changes.

In such circumstances management of the economist's training can be viewed from the perspective of different approaches. In our case we consider management of the economist's training from the standpoint of system approach.

Управление педагогическим процессом многие авторы рассматривают органической частью и структурной составляющей функционирующей педагогической системы, которая, в свою очередь, является звеном целостной социальной системы. Как и всякая сложная и целеустремленная система, педагогическая система требует координации, согласования множества проявлений ее структур и подструктур, т.е. управления. Педагогическое управление своей целью имеет становление самостоятельной творческой личности, способной к самоорганизации, саморегуляции, самообучению и самореализации.

В нашем случае управление подготовкой экономиста как процесс характеризуется целенаправленностью, сохранением и развитием структуры, заложенной в программу управления, и отражает многоаспектные интегративные связи с другими науками.

Основное требование к целенаправленной системе состоит в необходимости всестороннего подхода к исследуемому в ней процессу. Согласно такому подходу, нужно, во-первых, рассмотреть все внутренние механизмы изучаемого процесса (явления или объекта), во-вторых, учесть состояние его внешних факторов, поскольку они оказывают существенное влияние на внутреннее состояние данного процесса. Требование всестороннего подхода к изучению различных явлений с привлечением разнообразных приемов (например, приемы восхождения от абстракции к конкретному) конкретизируются и реализуются через комплексные, системные подходы, методы и средства [1]. Данное требование может применяться к изучению управления педагогическим процессом не только в целом, но и каждого его звена в любой фазе (цикле) управления.

Гносеологический смысл системного подхода состоит в том, чтобы изучить объект (систему) как часть более широкой системы, понять его опосредованную природу. Отличительным признаком всякого системного образования, как указывает И.В. Блауберг, является его развитая связь между элементами и его организованность (упорядоченность), что обуславливает целостный характер данного образования [2]. Часть и целое выражают отношение между совокупностью предметов и связью, которая объединяет эти предметы и приводит к появлению у совокупности новых (интегральных) свойств и закономерностей, не присущих предметам в их разобщенности.

Таким образом, управление подготовкой экономиста мы рассматриваем как сложную систему, состоящую из определенных взаимосвязанных компонентов. Такими компонентами являются цель, задачи, содержание, формы, методы и приемы обучения, средства обучения, субъект и объект управления (по существу в управлении подготовкой экономиста взаимодействуют не субъект и объект, а два субъекта; понятие субъект и объект мы применяем для того, чтобы показать ролевую структуру управления) [3]. Следующими компонентами являются принципы управления, функции управления, методы управления.

Важнейшим компонентом подготовки экономиста является цель, так как она определяет содержание, процесс обучения, управление и результат этого процесса. Как известно, цели – как планируемые результаты для высшего учебного заведения – определяются государственным образовательным стандартом высшего образования. Иерархию целей можно рассматривать следующим образом: социальный заказ общества > цели высшего образования > цели подготовки экономиста > цели отдельных дисциплин и отдельных тем курса > цели отдельных организационных форм обучения (практическое занятие, самостоятельная работа, лабораторная работа и др.) > учебная задача занятия.

Решение задач, стоящих перед высшей школой при подготовке экономиста, обеспечивается рекомендациями соответствующей отрасли, а задача подготовки экономиста осуществляется учебным заведением, высшей школой, которая изучает теоретические и практические проблемы развития личности обучающегося, его профессиональной подготовки.

Теория обучения в высшей школе рассматривает образовательный процесс в единстве решения задач образования, воспитания, обучения и развития. Цели,

задачи, содержание, организация и методика подготовки экономиста определяются исходя из прогнозируемого развития науки, техники, экономики, общества, изменений, происходящих в мире, современных требований к профессионалам и реализуются непосредственно в учебном процессе.

Содержание подготовки экономиста отражено в основной образовательной программе и включает несколько циклов. Каждый учебный цикл имеет базовую (обязательную) часть и вариативную (профильную), устанавливаемую вузом. Вариативная (профильная) часть дает возможность расширения и (или) углубления знаний, умений и навыков, определяемых содержанием базовых (обязательных) дисциплин (модулей), позволяет студенту получить углубленные знания и навыки для успешной профессиональной деятельности и (или) для продолжения профессионального образования в магистратуре.

В настоящий момент образовательные учреждения могут самостоятельно разрабатывать и утверждать ООП бакалавриата, которая включает в себя учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие воспитание и качество подготовки обучающихся, а также программы учебной и производственной практик, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

Следует отметить, что реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков будущих экономистов. В рамках учебных курсов по возможности можно предусмотреть встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

Подготовка экономиста к профессиональному труду требует овладения им системой знаний. Такой совокупностью знаний, в которой каждый элемент находится в отношениях и связях с другими элементами, органически входит в целостность, единство. Каждый учебный предмет имеет объективную возможность быть системой, так как он отражает ту или иную науку как систему знаний.

В высшей школе наука превращается в учебный предмет (предметы) и выражается в виде системы внутрипредметных и межпредметных связей. Системное содержание обучения позволяет расположить его в таком порядке, при котором последующее опирается на предыдущее и составляет базу следующего за ним учебного материала. Отсюда вытекает требование систематичности и последовательности к содержанию обучения.

Технология управления учебной деятельностью студентов осуществляется при помощи методов обучения.

В практике Рубцовского индустриального института используется такой инновационный метод обучения при подготовке экономиста, как проблемное

обучение, содержание которого представлено системой проблемных задач различного уровня сложности, в процессе решения которых будущие экономисты овладевают новыми знаниями и способами действия, а через это происходит формирование творческих способностей: продуктивного мышления, воображения, познавательной мотивации, интеллектуальных эмоций.

Основными психологическими условиями для успешного применения проблемного обучения являются такие условия, которые способствуют целям формирования системы междисциплинарных знаний; активизируют их познавательную деятельность и активность, желание решить имеющуюся проблему, проанализировать пути ее решения и др.

Применение проблемно-ориентированного междисциплинарного подхода в образовательном процессе требует координации усилий как преподавателей различных кафедр, так и студентов, больших затрат времени для подготовки и решения проблемы, оптимизации мыслительной деятельности. Достоинствами проблемного обучения являются:

1. высокая самостоятельность студентов в процессе решения проблемы;
2. формирование познавательного интереса или личностной мотивации;
3. развитие мыслительных способностей.

Еще одной разновидностью инновационных методов, используемых в практике РИИ, являются так называемые активные методы неимитационного обучения (проблемная лекция, лекция-визуализация (с использованием комплекса технических средств обучения, рисунков, гротескных форм, цвета, графики, сочетания словесной и наглядной информации), лекция с заранее запланированными ошибками, лекция пресс-конференция; эвристическая беседа, учебные междисциплинарные семинары и др. и имитационного обучения (деловая игра; педагогические ситуации; педагогические задачи), а также метод контекстного обучения, направленный на профессиональную подготовку студентов и реализуемый посредством системного использования профессионального контекста, постепенного насыщения учебного процесса элементами профессиональной деятельности. В указанном методе получают воплощение следующие принципы: активности; проблемности; единства обучения и воспитания; последовательного моделирования в формах учебной деятельности содержания и условий профессиональной деятельности будущих экономистов. Особое внимание обращается на реализацию постепенного, поэтапного перехода обучающегося к базовым формам деятельности более высокого ранга: от учебной деятельности академического типа к квазипрофессиональной деятельности (деловые и дидактические игры) и далее к учебно-профессиональной деятельности (НИРС, практики, стажировки).

Одним из методов, основанных на изучении практики, является метод case study («разбор конкретных ситуаций»). Данный метод широко используется в образовательном процессе при обучении студентов гуманитарно-технических специальностей и позволяет демонстрировать академическую теорию с точки зрения реальных событий, заинтересовать студентов в изучении предмета, спо-

способствует активному усвоению знаний и навыков сбора, обработки и анализа информации, характеризующей различные ситуации.

Метод case study развивает следующие навыки:

1. аналитические (умение отличать данные от информации, классифицировать, выделять существенную и несущественную информацию, анализировать, представлять и добывать информацию, находить пропуски информации и уметь восстанавливать их, мыслить ясно и логично);
2. практические;
3. творческие (генерация альтернативных решений, которые нельзя найти логическим путем;
4. коммуникативные (умение вести дискуссию, убеждать окружающих, использовать наглядный материал и другие медиа – средства, кооперироваться в группы, защищать собственную точку зрения, убеждать оппонентов, составлять краткий, убедительный отчет);
5. социальные (оценка поведения людей, умение слушать, поддерживать дискуссии, аргументировать противоположное мнение, контролировать себя);
6. самоанализ.

Метод проектов также является одним из эффективных способов формирования и развития личности будущего экономиста, раскрытия его интеллектуального, духовного и творческого потенциала, повышения мотивации к учебно-познавательной деятельности, умения ориентироваться в огромном потоке информации, способного принимать нестандартные решения на практике. Более подробно инновационные методы обучения раскрыты автором в [3; 4; 5].

Каждый метод содержит совокупность приемов и в зависимости от сочетания и расстановки наиболее полно выполняет ту или иную функцию. Тот или иной метод обучения предопределяет сочетание компонентов взаимодействия преподавателя и студентов.

Управленческая деятельность состоит из последовательности взаимосвязанных действий (функций), представляющих законченный цикл. Существует множество вариантов выделения функций управления. В качестве основных А.Н. Орлов считает целесообразным выделить следующие функции управления: планирование, принятие решения, организацию, контроль и регулирование [6, с. 55]. Функции управления реализуются с помощью организационных, административных, экономических, психолого-педагогических методов, общие характеристики которых раскрываются в большинстве работ, посвященных педагогическому менеджменту.

Методы управления реализуются в соответствии с определенными правилами, которых в условиях педагогической практики может быть сколько угодно много. С нашей точки зрения, наиболее важными являются следующие:

- управление должно органично сочетать в себе научность с элементами искусства межличностных отношений (последнее особенно актуально, когда на поиск научно обоснованных действий попросту нет времени, и тогда педагогу приходится импровизировать, искать нетрадиционные подходы к проблеме, и поэтому он обязан владеть искусством общения);

- процесс управления должен быть строго ориентирован на решение конкретной задачи, стоящей в данный момент на данном этапе процесса обучения;
- к каждому объекту управления существует индивидуальный подход в зависимости от его психофизиологических, умственных и других особенностей;
- управленческий процесс должен быть последовательным и непрерывным, то есть совокупность действий, из которых он состоит, должна строиться на алгоритмической основе. Непрерывность управления позволяет обеспечить стабильное функционирование и поступательное развитие педагогического процесса без очевидных отклонений от намеченного результата;
- в процессе управления преподаватель должен поддерживать среди студентов дух состязательности, основанный на их личной заинтересованности в положительных результатах своей деятельности;
- для повышения результативности управления педагогическим процессом целесообразно совместно со студентами предварительно обсудить методы решения поставленных учебно-познавательных задач, выслушать их соображения и в ходе дискуссии наметить пути преодоления возможных затруднений.

Управление, как и любая деятельность, основывается на соблюдении ряда принципов. Принципы управления – основополагающая идея по осуществлению управленческих функций. Принципы являются конкретным проявлением, отражением закономерностей управления. Принципы и методы подробно рассмотрены нами в работе [3].

Таким образом, основной целью управления подготовкой экономиста является эффективное и планомерное использование сил, средств, времени, ресурсов для достижения оптимального результата. А рассмотрение проблемы подготовки экономиста с позиций системного подхода позволяет оптимизировать и интенсифицировать данный процесс и сделать его более качественным.

#### Список использованной литературы

1. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. М.: ИПЛ, 1981. 432 с.
2. Блауберг И.В. Целостность и системность // Системные исследования. М.: МГУ, 1977. С. 5-28.
3. Языкова И.Н. Управление учебной деятельностью студентов в процессе обучения иностранному языку в техническом вузе: монография. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2004. 180 с.
4. Языкова И.Н. Использование инновационных образовательных проектов при подготовке специалиста в РИИ / Актуальные проблемы развития профессионального образования: материалы всероссийской научной конференции с международным участием 15-16 декабря 2011 г. – Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2011. – 214 с. С. 120-125.
5. Казанцева Ю.В., Корниенко А.Н., Орлов А.В., Языкова И.Н. Применение интерактивных технологий обучения на занятиях иностранного языка при подготовке бакалавра в Рубцовском индустриальном институте / Современное гуманитарное научное знание: мультидисциплинарный подход: материалы меж-

дународной научно-практической конференции / Под общ. ред. И.В. Рогозиной.  
– Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2013. – 159 с. С. 69-75.

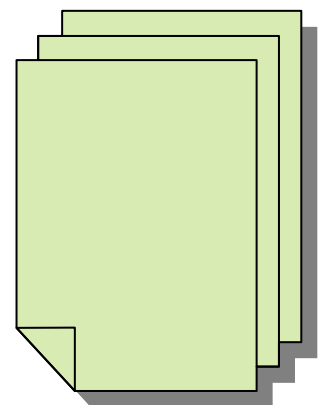
6. Орлов А.Н. Управление подготовкой учительских кадров в процессе непрерывного образования: проблемы и перспективы / Под ред. чл.-кор. АПН СССР, д.п.н., проф. Слостенина В.А. М., 1991. 196 с.





## **СЕКЦИЯ 2**

# **РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА**



СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ: ПОДДЕРЖИВАТЬ  
ИЛИ ИМПОРТИРОВАТЬ?*О.В. Асканова**Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский  
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

В статье отмечается, что необходимость обеспечения продовольственной безопасности России требует решения проблемы насыщенности отечественного АПК современной сельхозтехникой. Поскольку существуют разные способы удовлетворения потребностей аграриев в необходимой технике, то в работе ставится задача оценить место отечественного производства на рынке двух важнейших видов сельхозмашин и реализуемые государством меры для снижения зависимости российского сельского хозяйства от их импорта. Проведённое исследование показало, что, несмотря на декларируемые государством цели, ситуация в отрасли сельскохозяйственного машиностроения по такому важнейшему виду продукции, как тракторы, остаётся довольно тяжёлой, что во многом связано с недостаточностью и фрагментарностью государственной поддержки.

Современные геополитические реалии существенно обострили проблему продовольственной безопасности России, решение которой во многом связано с обеспеченностью отечественного агропромышленного комплекса сельскохозяйственными машинами. На сегодняшний день в стране, несмотря на повышенное внимание государства к развитию сельского хозяйства, отрицательная тенденция сокращения насыщенности тракторами и комбайнами агропромышленного комплекса страны остаётся непреодоленной. Так, в 2015 году на 1000 га пашни приходилось 3 трактора, на 1000 га посевов соответствующих культур – 2 комбайна. Для сравнения в 1992 году данные показатели составляли 11 и 6 единиц техники соответственно [1]. Сопоставление показателей концентрации по основным видам сельхозтехники с другими странами даёт ещё более удручающую картину. Например, по данным за 2010 год, обеспеченность тракторами на 1000 га пашни в Аргентине была равна 8 ед., в Канаде – 16 ед., в Германии – 64 ед. [2].

Проблема критически низкой концентрации сельхозтехники в отечественном сельском хозяйстве усугубляется её высоким уровнем износа. В «Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года» со ссылкой на экспертное мнение отмечено, что до 70% находящейся в эксплуатации техники изношено физически, а доля морально устаревших машин превышает 90% [3]. В этом же документе приводятся данные Минпромторга России, согласно которым 85% используемых тракторов, 58% зерноуборочных комбайнов и 41% кормоуборочных комбайнов старше 10 лет [там же]. Всё отмеченное выше является серьёзной угрозой отечественному сельскому хозяйству и, в конечном итоге, продовольственной безопасности страны. Вместе с тем необходимость доведения обеспеченности отечественных сельхозпредприятий техникой до нормативного уровня и обновления существующего парка свидетельствует о наличии колоссального потенциала у отечественного рынка сельхозмашин.

Стоит подчеркнуть, что высокие потребности российского аграрного сектора в сельскохозяйственной технике, хотя и являются важным драйвером спроса на нее, ещё не означают наличия хороших перспектив развития собственного машиностроения, поскольку существует несколько способов решения задачи насыщения АПК сельхозмашинами:

- за счёт прямого импорта;
- за счет открытия на территории России сборочных производств передовых зарубежных компаний;
- за счёт поддержки собственного промышленного комплекса.

Конечно, вариант ориентации на внешний рынок позволяет относительно быстро решить проблемы сельхозпроизводителей, однако, с точки зрения стратегических интересов государства, его экономического суверенитета, он является менее целесообразным. Приоритет импорта техники в удовлетворении потребностей АПК способствует финансированию экономического роста и поддержанию рабочих мест в странах-экспортёрах, ведёт к зависимости от них и может существенно снизить деловую активность собственных машиностроительных предприятий вплоть до их полной остановки, что чревато ростом безработицы и снижением жизненного уровня населения. Именно такая ситуация по многим видам продукции машиностроения сложилась в России с начала 90-х годов, результатом чего стала деградация когда-то успешной отрасли отечественного сельхозмашиностроения.

Поэтому вариант открытия на территории России сборочных производств сельхозтехники привлекательнее её прямого импорта, т.к. обеспечивает создание дополнительных рабочих мест в отечественной экономике и рост налоговой базы. Сегодня на территории России осуществляется сборочное производство ведущих мировых марок сельхозтехники, таких как Клаас и Джон Дир, а также белорусских производителей, таких как Минский тракторный завод и Гомсельмаш.

Более долгим и затратным является способ насыщения отечественного АПК за счёт собственного производства, однако только этот путь соответствует национальным интересам и стратегическим целям государства. Именно этот способ выбрала Советская Россия, последовательно реализуя принятое в 1921 г. Советом народных комиссаров постановление «О сельскохозяйственном машиностроении», которым оно признавалось *«делом чрезвычайной государственной важности»*. Благодаря такому подходу к концу 80 – началу 90-х годов прошлого века отечественное сельхозмашиностроение представляло собой крупнейшую отрасль промышленности, существенно опережающую ведущие страны мира по производству отдельных видов сельхозтехники.

Признание необходимости насыщения отечественного АПК за счёт развития собственного сельхозмашиностроения нашло отражение в утверждённой в январе 2010 года указом Президента РФ «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации». Данным документом в качестве одного из приоритетных направлений экономической и производственной политики государства четко фиксируется «поэтапное снижение зависимости отечественно-

го агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов от импорта технологий, машин, оборудования и других ресурсов» [4]. В этой связи представляется необходимым оценить место отечественного производства на рынке сельхозтехники и реализуемые государством меры для достижения заявленных в Доктрине целей. Для анализа использована информация по двум важнейшим видам сельскохозяйственной техники – тракторам и зерноуборочным комбайнам – за период 2010-2016 гг.

Собственное производство тракторов и зерноуборочных комбайнов за рассматриваемый период характеризуется неустойчивой динамикой (таблица 1).

Таблица 1

Динамика производства основных видов продукции сельхозмашиностроения  
[составлено 5; 6]

Показатель	2010	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
		Абсол. величина	в % к 2010	Абсол. величина	в % к 2011	Абсол. величина	в % к 2012	Абсол. величина	в % к 2013	Абсол. величина	в % к 2014	Абсол. величина	в % к 2015
Тракторы для сельского и лесного хозяйства, тыс. шт.	6,9	13,2	191,3	13,6	103,0	7,6	55,9	6,7	88,2	5,5	82,1	6,4	116,4
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	4,3	6,5	151,2	5,8	89,2	5,8	100	5,5	98,3	4,4	80,0	6,4	145,5

Несмотря на провозглашённую необходимость снижения зависимости отечественного АПК от импорта техники, собственное производство тракторов в 2016 году не достигло даже уровня базового периода (2010 года). По комбайнам ситуация более благоприятная: в 2016 году их производство на 49% превысило объёмы 2010 года. Внутри рассматриваемого периода имела место довольно сильная вариация объёмов выпуска по рассматриваемым видам техники. Так, взрывной рост в 2011 году объясним эффектом низкой базы кризисных 2009-2010 гг. Но уже в 2012 году по комбайнам и 2013 г. по тракторам в силу исчерпания статистического эффекта низкой базы наблюдается не только замедление роста, но и существенное падение производства. Негативная тенденция сокращения объёмов производства сохранялась вплоть до 2015 года. И только лишь в 2016 году эту тенденцию удалось переломить, хотя физические объёмы производства отечественной сельхозтехники остаются крайне низкими.

На фоне рассмотренных показателей интересно проанализировать изменение импорта этих видов техники. В таблице 2 отражены физические объёмы импорта тракторов (ТН ВЭД 870190) и зерноуборочных комбайнов (ТН ВЭД 843351). Здесь и далее использованы официальные данные Федеральной таможенной службы [7].

Сопоставляя данные таблиц 1 и 2, можно констатировать существенное превышение физического объёма импорта тракторов над их отечественным

производством. Импорт же зерноуборочных комбайнов как в целом, так и без учёта поставок из стран Таможенного союза не является критически значимым в сравнении с собственным производством данного вида техники.

Таблица 2

Импорт тракторов и зерноуборочных комбайнов, шт.

Вид техники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Импорт всего</b>							
Тракторы для сельскохозяйственных работ и для лесного хозяйства	25007	42443	46854	27870	34512	34517	38040
Комбайны зерноуборочные	707	451	1215	2813	2092	966	588
<b>Импорт без учета поставок из стран Таможенного союза</b>							
Тракторы для сельскохозяйственных работ и для лесного хозяйства	6653	28777	16761	15301	17752	8636	6078
Комбайны зерноуборочные	633	391	312	752	208	88	119

Для оценки изменения зависимости отечественного рынка сельхозтехники от зарубежных марок важно сопоставить не только физические объёмы собственного производства и импорта, но и темпы их роста (рисунок 1).

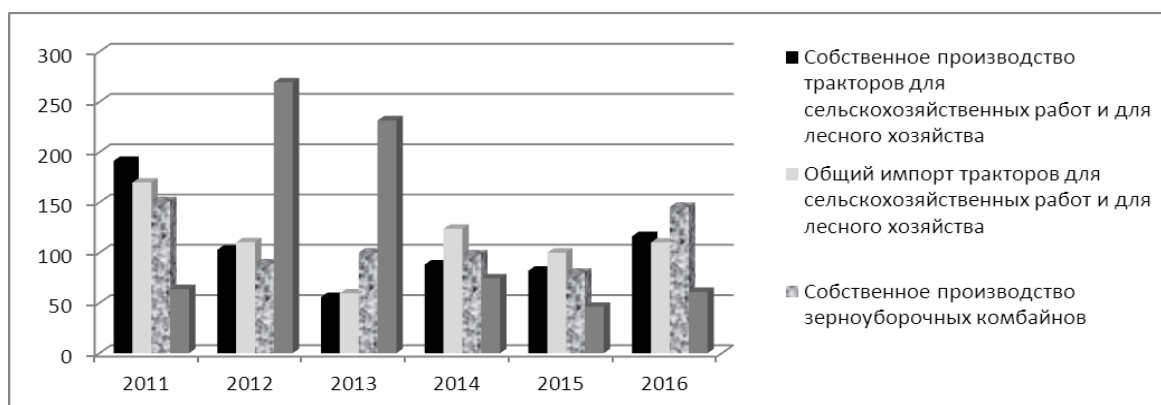


Рисунок 1. Цепные темпы роста производства и импорта по важнейшим видам сельхозтехники, %

Представленные данные не позволяют выявить какой-либо чёткой тенденции и корреляции показателей за весь период исследования. По зерноуборочным комбайнам только в 2012 и 2013 годах имел место рост импорта в сравнении с предшествующим периодом, во все остальные годы импорт сокращался, однако если в 2011 и 2016 годах это сокращение наблюдалось на фоне роста собственного производства, то в 2014-2015 гг. фиксируется одновременное падение как импорта, так и собственного производства. Что касается тракторов, то 2011, 2012 и 2016 годы характеризовались ростом и импорта, и собственного производства; в 2013 году по сравнению с предшествующим периодом оба па-

раметра довольно существенно сократились, в 2014 и 2015 годах при падении собственного производства импорт либо рос, либо оставался неизменным.

Обобщённую характеристику динамики производства и импорта тракторов и зерноуборочных комбайнов за анализируемый период дают среднегодовые темпы роста, полученные на основе средней геометрической (рисунок 2).

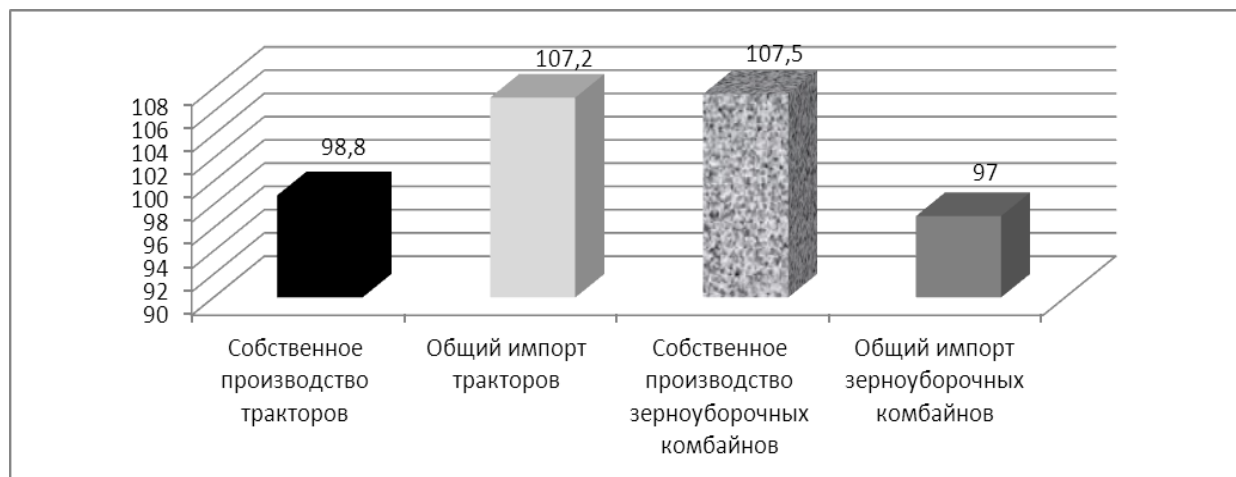


Рисунок 2. Среднегодовые темпы роста производства и импорта по важнейшим видам сельхозтехники за 2010-2016 гг., %

За исследуемый период собственное производство тракторов сокращалось со среднегодовым темпом 1,2%, в то же время их импорт рос в среднем на 7,2% в год. По зерноуборочным комбайнам ситуация противоположная: при росте собственного производства в среднем на 7,5% в год, импорт данного вида техники падал на 3%.

Указанные изменения не могли не сказаться на отечественном рынке сельхозтехники и его структуре с точки зрения источников удовлетворения потребностей российского АПК. В таблицах 3 и 4 обобщены показатели, характеризующие структуру рынка тракторов для сельского и лесного хозяйства и зерноуборочных комбайнов за 2010-2016 гг.

Таблица 3  
Отечественный рынок тракторов для сельского и лесного хозяйства

Год	Общий рынок, тыс.шт.	в том числе			Доля собственного производства и импорт из стран ТС	Доля собственного производства, %	Доля собственного производства с учётом импорта из стран ТС, %
		Собственное производство	Импорт всего	в том числе импорт из стран ТС			
1	2	3	4	5	6	7	8
2010	31,9	6,9	25,0	18,4	25,3	21,6	79,3
2011	55,6	13,2	42,4	13,7	26,9	23,7	48,4
2012	60,5	13,6	46,9	30,1	43,7	22,5	72,2

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
2013	35,5	7,6	27,9	12,6	20,2	21,4	56,9
2014	41,2	6,7	34,5	16,8	23,5	16,3	57,0
2015	40,0	5,5	34,5	25,9	31,4	13,8	78,5
2016	44,4	6,4	38,0	32,0	38,4	14,4	86,5

При этом представленный в таблицах показатель общего рынка является довольно условным, т.к., учитывая собственное производство и импорт техники, игнорирует часть сельхозмашин, реализуемых на экспорт. Однако, поскольку по рассматриваемым видам продукции отечественного сельскохозяйственного машиностроения уровень экспортных поставок невысок, считаем такое допущение возможным.

Таблица 4

## Отечественный рынок зерноуборочных комбайнов

Год	Общий рынок, тыс.шт	в том числе			Собственное производство и импорт из стран ТС	Доля собственного производства, %	Доля собственного производства с учётом импорта из стран ТС, %
		Собственное производство	Импорт всего	в том числе			
					импорт из стран ТС		
2010	5,01	4,3	0,71	0,07	4,37	85,8	87,2
2011	6,95	6,5	0,45	0,06	6,56	93,5	94,4
2012	7,01	5,8	1,21	0,9	5,89	82,7	84,0
2013	8,61	5,8	2,81	2,1	7,9	67,4	91,8
2014	7,59	5,5	2,09	1,9	7,4	72,5	97,5
2015	5,37	4,4	0,97	0,88	5,28	81,9	98,3
2016	6,99	6,4	0,59	0,47	6,87	91,6	98,3

Как свидетельствуют представленные данные, вопреки заявленным целям по снижению зависимости сельского хозяйства от импортной техники за период исследования иностранные экспортёры усилили свои позиции на отечественном рынке тракторов. Если в 2010 году доля отечественного производства в удовлетворении потребностей сельского и лесного хозяйства в тракторах составляла чуть более 20%, то к 2016 году в результате падения собственного производства и роста импорта она сократилась до 14%. Таким образом, на внутреннем рынке тракторов доминирует иностранная техника, при этом преобладают поставки из стран Таможенного союза, с учётом которых присутствие техники других стран с 2013 года имеет тенденцию к снижению.

В отношении зерноуборочных комбайнов складывается довольно благоприятная ситуация. В 2010 году доля отечественных зерноуборочных комбайнов составляла более 85% рынка, а с учётом поставок из стран Таможенного



союза – более 87%. Самый высокий уровень доминирования зерноуборочных комбайнов на отечественном рынке имел место по итогам 2011 года, нестабильная динамика которого в течение исследуемого периода была преодолена. В результате в 2016 году более 90% рынка занимали машины отечественного производства (с учётом поставок из стран Таможенного союза – более 98%).

Из представленных данных становится очевидным, что комбайностроение представляет собой довольно успешный сектор российского сельхозмашиностроения, чего нельзя сказать о других его сферах. На сегодняшний день только по комбайностроению не утрачен потенциал начала 1990-х годов, результатом чего является практически полная независимость рынка данного вида техники от импорта. По количеству производимых в мире зерноуборочных комбайнов Россия уступает лишь Германии и США. Однако в остальных сферах сельхозмашиностроения ситуация остаётся достаточно острой без выраженной тенденции к позитивным сдвигам.

В качестве меры поддержки аграриев и производителей сельхозтехники с 2013 года в России реализуется государственная программа в рамках Постановления Правительства РФ от 27.12.2012 г. №1432 «Об утверждении правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники», в отсутствие которой, как полагают многие специалисты, положение отечественных машиностроителей было бы куда более плачевным. В рамках указанной программы предусмотрена возможность реализации сельхозтехники отечественного производства сельхозпроизводителям со скидкой с последующим субсидированием средств из федерального бюджета. Субсидии и скидки предоставляются более чем на 60 видов техники. Полных три года действия программы показали её высокую эффективность. Облегчая сельхозпроизводителям приобретение техники, данная программа одновременно способствует выравниванию условий конкуренции между российскими и зарубежными производителями, пользующимися многими видами поддержки экспорта в своих странах (дешёвые и длинные кредитные ресурсы, минимальное обложение НДС инновационной продукции, субсидирование затрат на сертификацию техники за рубежом и др.). Помимо государственной программы в рамках Постановления №1432, в РФ осуществляются и другие меры поддержки сельхозпроизводителей. Такой мерой является, например, финансирование приобретения техники по линии АО «Росагролизинг».

Вместе с тем, как аграриям, так и машиностроителям очевидно, что, несмотря на принятые государством меры, ситуация в отрасли далека от декларируемых в разнообразных программных документах целей. На наш взгляд, выделяемых в бюджете средств на поддержку отрасли недостаточно, кроме того сама поддержка носит явно фрагментарный характер. Так, например, субсидирование предоставляемой сельхозпроизводителям скидки применяется в основном для отечественных комбайнов, которые и так более конкурентоспособны и доминируют на рынке, в то время как доля отечественных тракторов не дотягивает до 15% рынка. Всё вышеотмеченное не позволяет переломить негативные

тенденции в отрасли в устойчивый рост для обеспечения снижения зависимости отечественного АПК от импорта техники.

В этой связи для стимулирования развития отечественного машиностроения требуется реализация целого комплекса кардинальных мер, авторское видение которых неоднократно обосновывалось в разных работах [8; 9]. Ведь мировой опыт убедительно доказывает, что развитие технологически сложных производств возможно только при поддержке и защите государства. Поэтому комплексное решение проблем отечественного сельскохозяйственного машиностроения, реализация его научно-технического и производственного потенциала не могут быть достигнуты без последовательной активной стимулирующей национально ориентированной финансово-экономической политики государства.

#### Список использованной литературы

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](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641) (дата обращения: 16.02.2017).
2. Бутов А.М. Рынок сельскохозяйственных машин // Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2016/12/29/1114670197/>.pdf (дата обращения: 20.03.2017).
3. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года, утверждённая Приказом Минпромторга России от 22.12.2011 г., №1810.
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утверждённая указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г., №120.
5. Информация о социально-экономическом положении России. 2016: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2016. – 115 с.
6. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016. – 347 с.
7. Таможенная статистика внешней торговли РФ. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электронный ресурс]. URL: [http://customsonline.ru/search\\_ts.html](http://customsonline.ru/search_ts.html) (дата обращения: 24.03.2017).
8. Асканова О.В., Карпенко А.В. Анализ конкурентоспособности машиностроительного комплекса России в посткризисный период // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – №3. – С. 50-55.
9. Асканова О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? // ЭКО. – 2014. – №7. – С. 12-24.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВА  
ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ПРОДУКЦИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВКО РК)

*С.М. Ахтаева, Л.З. Паримбекова*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей*

Сельское хозяйство является сферой благосостояния основной части населения [3,4]. В 2017 году ожидается увеличение экспорта продукции сельского хозяйства на 10 процентов. В 2016 году экспорт продукции агропромышленного комплекса Казахстана составил 2,1 миллиарда долларов, увеличившись по сравнению с 2015 года на пять процентов. Экспорт зерна вырос на 29 процентов, составив 5,3 миллиона тонн, муки – на 33 процента до 2,4 миллиона тонн, растительного масла – на 20 процентов.

В Восточном Казахстане по реализации Плана нации «100 шагов» разработали специальную «Дорожную карту». В ней предусматривается рост экономических показателей ежегодно на 5%. В сфере сельского хозяйства добиться цели планируют через увеличение экспорта. Для этого в регионе начинают строительство новых мясоперерабатывающих комплексов и реконструируют молочное производство. И почти половину выпускаемой продукции в этой сфере планируется отправлять на экспорт. Согласно «Дорожной карте», до 2026 года запланировано довести экспорт сельхозпродукции по области с 39 миллионов долларов США до 132. То есть рост ожидается в 3,3 раза. Реализовано это будет за счет увеличения экспорта не только молока, но и муки, растительного масла. В 2016 году регион планирует поставить на рынки соседних государств около 4 тысяч тонн мясной продукции. А за 10 лет увеличить этот показатель в 6 раз.

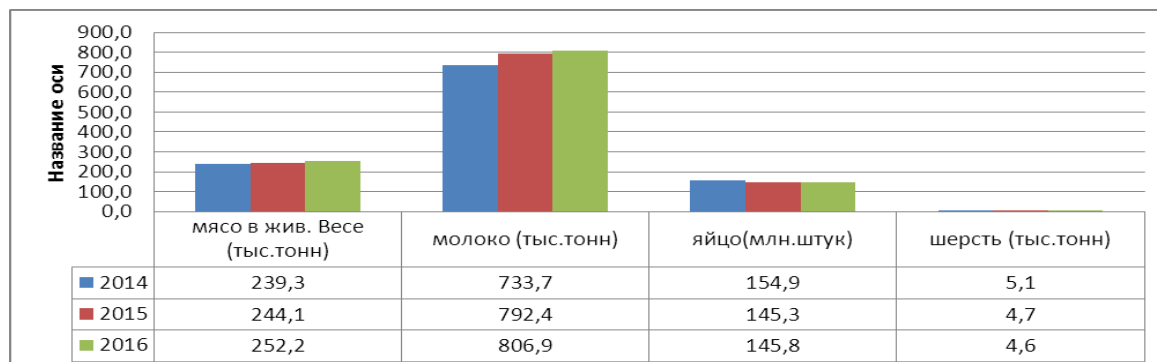
В 2015 году во всех категориях хозяйств области реализация скота и птицы на убой в живой массе составила 244,1 тыс. тонн (102,0% к уровню 2014 года), производство молока всех видов – 792,4 тыс. тонн (101,8%), яиц от птицы всех видов – 145,3 млн. штук (93,8%), шерсти всех видов – 4,7 тыс. тонн (92,5%). Основными производителями мяса, молока, яиц и шерсти являются хозяйства населения, ими произведено соответственно 50,8, 69,9, 81,6 и 54,1% объемов области.

Средний удой молока на одну корову составил 2196 кг (99,9% к уровню 2014 года), выход яиц на одну курицу-несушку – 162 штуки (95,3%), средний настриг шерсти на одну овцу – 2,3 кг (95,8%).

В 2015 году в среднем на одного человека в области было произведено 102,3 кг мяса (101,5% к уровню 2014 года), 565,5 кг молока (101,7%), 104 штуки яиц (93,7%).

По предварительным данным, за январь-декабрь 2016 года во всех категориях хозяйств области реализация скота и птицы на убой в живой массе составила 252,5 тыс. тонн (103,6% к уровню аналогичного периода 2015 года), производство коровьего молока – 806,9 тыс. тонн (102,2%), яиц – 145,8 млн. штук (11,0%). Основными производителями мяса, молока и яиц являются хозяйства

населения, ими произведено соответственно 49, 67 и 81,5% объемов области (рисунок 1).



На начало января 2017 года по сравнению с аналогичной датой 2016 года произошло увеличение численности крупного рогатого скота на 24,8 тыс. голов (3,0%), лошадей – на 15,7 тыс. голов (5,8%), птицы – на 70,1 тыс. голов (1,6 %). Сократилось поголовье овец и коз – на 45 голов (2,2%), свиней – на 2,7 тыс. голов (4,4%).

Средний удой молока на одну корову составит 2174 кг (100%) к уровню прошлого года. За 2011-2016 годы для создания племенных хозяйств-репродукторов в область из США, Канады, Франции, Австралии и Ирландии было завезено 5717 голов племенного мясного скота пород: абердин-ангус, геррефорд, шароле. Импорт высокопродуктивного мясного скота зарубежных пород позволит в дальнейшем улучшить генофонд местного скота и значительно повысить его племенные и продуктивные качества. Главными импортерами мясного скота породы ангус, шароле и геррефорд являются к/х «Алгабас» Урджарского района, ТОО «Елимай-Кокпекты» Кокпектинского района и ИП «Мусабалин» Катон-Карагайского района.

Восточно-Казахстанская область не только индустриальная, но и сельскохозяйственная. Основными видами продуктов питания область себя обеспечивает, при этом возникает необходимость увеличивать экспортный потенциал.

#### Список литературы

1. Статистические данные Департамента статистики ВКО.
2. <http://www.agro.vko.gov.kz>

Источник: <http://24.kz/ru/news/plan-natsii/item/101667-v-vostochnom-kazakhstane-planiruyut-uvelichit-eksport-selkhozproduksii>

3.Осадчая О.П., Дирша Е.В. Тенденции перехода экономики Алтайского края на инновационный путь развития // Вестник Алтайской науки. 2012 - №2.- С. 23-27.

4. Ремизов Д.В., Донцова В.С. Применение современных методов продвижения продукции на основе партнерства предприятий-экспортеров / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Восьмой международной научно-практической конференции / РИИ. Рубцовск, 2016. С. 232-237.

ББК 65.9(2Р)301 (УДК 338.93+608.1)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

*Н.П. Балдина*

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

Регулярная оценка эффективности деятельности компаний позволяет определить конкурентную позицию предприятия и правильность выбранной конкурентной стратегии, эффективность управленческих решений и его инвестиционную привлекательность, а также своевременно обнаруживать и устранять негативные факторы, способные ослабить финансовую устойчивость организации.

Исследователями ведется поиск различных индикаторов, инструментов, с помощью которых можно количественно измерить эффективность деятельности компаний. Так как получение сравнимой и достоверной информации о предприятии в России все еще проблематично, эмпирический анализ ограничивается теми индикаторами, которые доступны исследователю, поэтому и представляется разумным использовать достаточно простые инструменты, которые позволяют получить представление об эффективности работы предприятия, его конкурентоспособности.

В рамках данной работы эффективность деятельности фирмы рассматривается как внутренняя характеристика субъекта, его способность создавать *возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков* [1].

*Добавленная стоимость* – это один из ключевых показателей в современной экономической статистике. Она рассчитывается как разница между полученной предприятием выручкой от продажи товаров и услуг и стоимостью потребленных в производственном процессе сырья и материалов. Деятельность предприятия должна обеспечивать создание добавленной стоимости. Упрощенно для предприятия добавленную стоимость можно представить в виде суммы трех слагаемых: заработной платы, прибыли и амортизационных отчислений.

В работе [2] на примере группы новосибирских предприятий была осуществлена эмпирическая проверка работоспособности индикатора *доля добавленной стоимости в выручке предприятия* и показано, что использование этого показателя позволяет адекватно оценивать конкурентоспособность предприятий. Такой индикатор не подвержен субъективным оценкам и влиянию эффекта масштаба, более устойчив, чем традиционные финансовые показатели, имеет прозрачный экономический смысл и рассчитывается по данным обязательной финансовой отчетности, поэтому его можно

рекомендовать к использованию вместо или наряду с другими индикаторами для оценки уровня и динамики эффективности работы фирмы.

Анализ динамики доли добавленной стоимости в выпуске в обрабатывающей промышленности России за период 2003-2014 гг. свидетельствует, что тенденция к росту показателя наблюдалась лишь до 2005 г., после чего мы видим устойчивое резкое снижение данного показателя до 2010 г. Рост доли добавленной стоимости в выпуске в 2011 г. не был поддержан 2012 годом, но именно в 2012 г. наметился устойчивый, но незначительный рост показателя. Незначительная величина роста индикатора свидетельствует о росте проблем в обрабатывающей промышленности России (рис. 1).

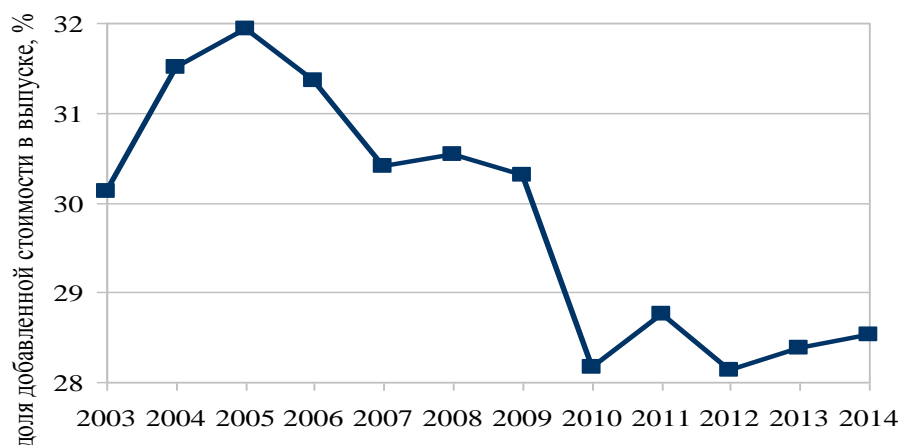


Рисунок 1 - Динамика доли добавленной стоимости в выпуске в обрабатывающей промышленности России [3]

Однако усредненные показатели отрасли не позволяют оценить перспективы повышения эффективности работы российских предприятий. Для этого необходимы эмпирические исследования на микроуровне.

Для исследования выбраны шесть предприятий обрабатывающей промышленности Алтайского края: Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО "Бийский котельный завод", ОАО "Алтайский завод агрегатов", ОАО «Барнаулский кузнечно-прессовый завод», ОАО «Барнаултрансмаш», ОАО «Алттранс». Выбор предприятий определялся лишь одним соображением – доступностью финансовой информации, представленной на сайтах компаний. Оценка изменения эффективности деятельности фирмы в динамике проводилась без учета деятельности фирм-конкурентов, что, безусловно, носит ограниченный характер. Однако и такая неполная информация позволяет выявить сильные и слабые стороны в деятельности оцениваемых компаний, проанализировать улучшение или ухудшение в целом их рыночной позиции.

Основу исследования составили информационные и справочные материалы, отражающие результаты хозяйственной деятельности предприятий, данные бухгалтерской и финансовой отчетности, представленные в электронной сети Интернет.

Настоящее исследование охватывает кризисный для российской экономики период 2011-2015 гг.

В работе оценивается изменение позиций алтайских предприятий в условиях нестабильности внешней и внутренней среды в период 2011-2015 гг. В качестве базы сравнения использован 2011 г. – момент, когда наметился выход из кризиса 2008-2009 гг., однако ожидаемого подъема экономики не произошло, более того, дальнейшие годы охарактеризовались экономическим спадом, вызванным новым кризисом.

Оценка динамики показателя *величина добавленной стоимости* для рассматриваемых предприятий представлена на рис. 2, где видно, что в 2011 г. разброс показателя «величина добавленной стоимости» был относительно небольшой, а к 2015 г. вырос в 2 раза, что свидетельствует о том, что эффективность деятельности предприятий приняла разнонаправленный характер. Предприятиям «Ротор», «Барнаултрансмаш» и «Алттранс» удалось нарастить величину добавленной стоимости за счет увеличения прибыли. У этих предприятий изменение величины фонда заработной платы и амортизации оказалось незначительным. В то же время на предприятиях «Алтайский завод агрегатов», ОАО "Бийский котельный завод" и ОАО «Барнаульский кузнечно-прессовый завод» не только сократилась величина прибыли, но и из-за снижения численности персонала уменьшался и фонд заработной платы. Таким образом, снижение двух из трех важнейших составляющих добавленной стоимости привело к устойчивому снижению величины добавленной стоимости, что свидетельствует о неэффективности деятельности предприятий.

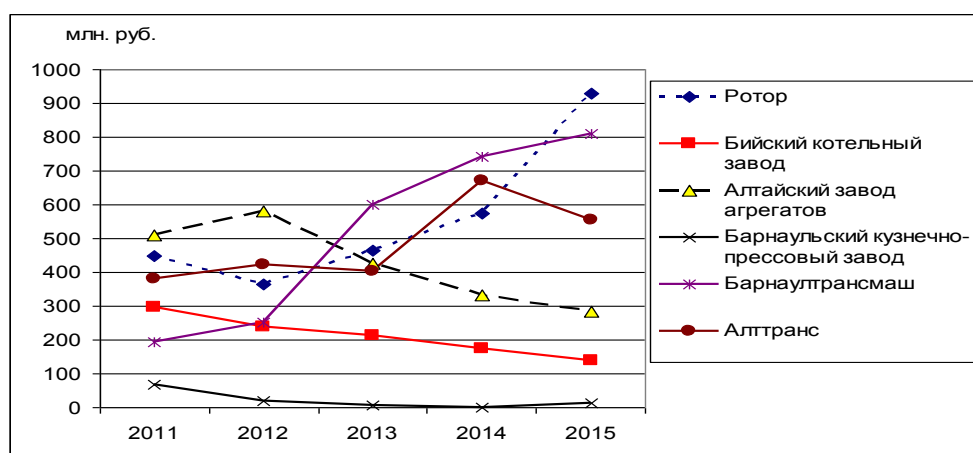


Рисунок 2 – Динамика показателя «величина добавленной стоимости» предприятий Алтайского края в 2011-2015 гг.

Для наглядного представления позиций предприятий представим их в динамике в координатах *доля добавленной стоимости в выручке* и *темпы роста выручки* в период с 2012 по 2015 гг. На рис. 3 демонстрируется уникальность положения каждого из предприятий. Белые стрелки показывают изменение направления позиций предприятий по времени.

Период после 2011 г. не ознаменовался значительным ростом индикатора *доля добавленной стоимости в выручке*, однако при средней по России «доле добавленной стоимости в выручке» в 2015 г., составляющей 28,5% [3], четыре

из шести компаний демонстрируют превышение данного показателя к 2015 г., (Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО "Алтайский завод агрегатов", ОАО «Барнаултрансмаш», ОАО «Алттранс»). Это крупные предприятия Алтайского края, однако они лишь по численности относятся к крупным, по выручке же они не превышают порог в 2 млрд руб, установленный для среднего бизнеса, кроме предприятия «Ротор», которое в 2015 г. несколько превысило планку в 2 млрд. руб., поэтому эти компании из-за высокой численности демонстрируют низкую производительность труда.

Рис. 3 поделен на четыре квадранта. В правом верхнем квадранте сосредоточились успешные компании с величиной *добавленной стоимости в выручке* выше среднероссийских значений в 2015 г. (выше 0,285) и растущими по отношению к предыдущему году темпами роста (выше 1). Это Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО «Барнаултрансмаш» и близко приближающийся к ним ОАО «Алттранс».

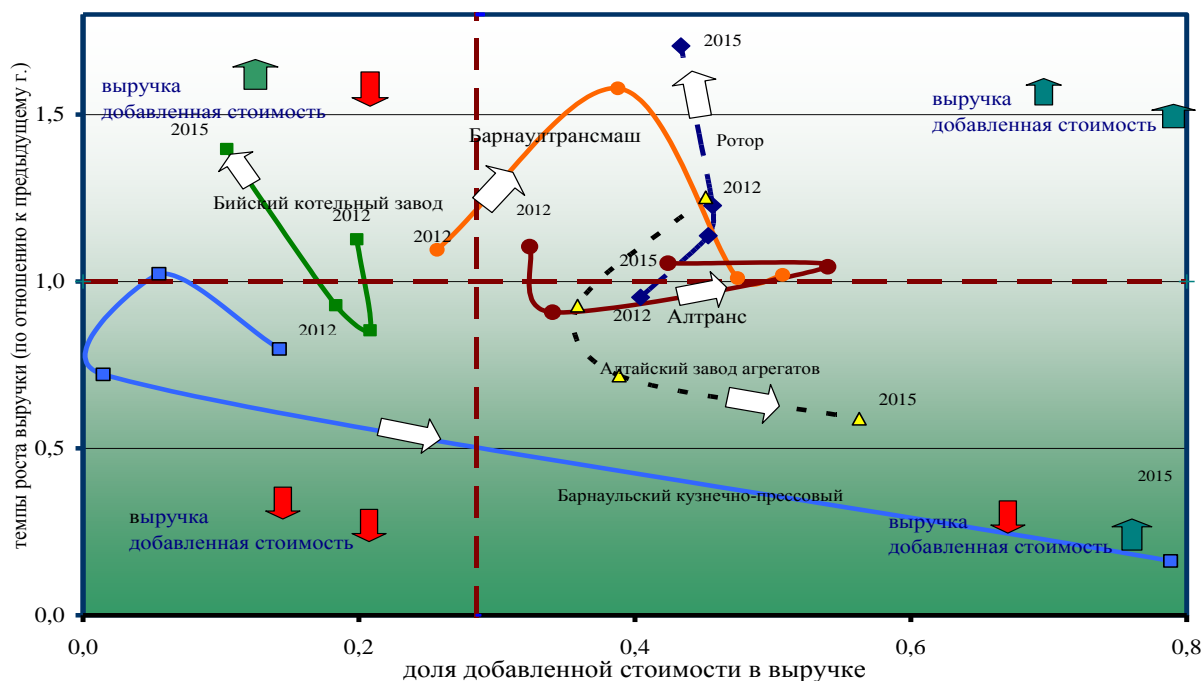


Рисунок 3 - Динамика позиций предприятий Алтайского края, 2011 – 2015 гг.

«Алтайский завод агрегатов» не вошел в число этих успешных предприятий из-за сокращения выручки, оказавшись в нижнем правом квадрате уже с 2013 г. Следует заметить, что *доля добавленной стоимости в выручке* на этом предприятии растет, но растет за счет сокращения выручки, что и наблюдается на рисунке.

Что касается предприятия «Бийский котельный завод», то здесь, несмотря на рост выручки, происходит сокращение и без того незначительной величины *доли добавленной стоимости в выручке*.

Самая высокая величина индикатора *доли добавленной стоимости в выручке* наблюдается в 2015 г. у «Барнаульского кузнечно-прессового комбината». Однако таких высоких показателей предприятие достигло в



результате значительного снижения хозяйственной деятельности, что привело к сокращению численности персонала со 194 чел. с 2014 г. до 11 чел. в 2015 г.

Таким образом, к 2015 г. ситуация на крупнейших алтайских предприятиях остается весьма непростой. Лидерство предприятий Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО «Барнаултрансмаш» и ОАО «Алттранс» можно считать устойчивым и стабильным, поскольку оно удерживается в долгосрочном периоде, что позволяет надеяться на их дальнейшее успешное развитие.

Вызывает опасение неэффективная деятельность предприятий «Алтайский завод агрегатов», «Бийский котельный завод» и сокращение деятельности «Барнаульского кузнечно-прессового комбината».

Следует отметить важность и перспективность исследования индикатора *доля добавленной стоимости в выручке* с практической точки зрения, причем рассматривать его стоит в совокупности с другими показателями, тогда предприятие начинает сверкать различными гранями и выглядит объемнее перед нами. Прикладным результатом исследования может стать составление рейтинга промышленных предприятий региона на основе показателя «доля добавленной стоимости в выручке от реализации» 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. Результаты исследования могут быть использованы правительствами регионов при формировании промышленной политики.

#### Список использованной литературы

1. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2006. №2. С. 55-82.
2. Балдина Н.П. Оценка конкурентной позиции предприятия // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом : материалы второй всерос. науч.-практ. конф. 20-21 апр. 2010 г. / [отв. ред. О.П. Осадчая]. - Рубцовск: Рубцовский индустриальный ин-т, Алтайский гос. тех. ун-т им. И.И. Ползунова, 2010. - С. 264-271.
3. Национальные счета России в 2007 - 2014 годах. Стат.сб. / Росстат. - М., 2015.

УДК: 338.436.33:330

#### ИНВЕСТИРОВАНИЕ АПК: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Ж.Х. Кажиева, К.Т. Нуралина*

*Государственный университет им. Шакарима г. Семей*

Агропромышленный комплекс (АПК) является одним из важных секторов экономики, который формирует продовольственную и экономическую безопасность [4], а также трудовой потенциал страны.

На современном этапе Казахстану, как члену ВТО и Евразийского экономического союза, необходимо создавать возможности и одновременно предъявлять высокие требования к конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках. В этой связи одним из условий устойчивого развития регионов является предельно полное использование всех факторов развития экономики, включая и инвестиционный процесс.

Взвешенная аграрная политика за годы Независимости позволила достичь стабильности и высоких показателей в разных направлениях сельского хозяйства. За 25 лет число агроформирований достигло 16,6 тысячи. Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте ВКО выше 12%. Ощутимые изменения произошли и в отрасли растениеводства, механизации. Заметно укрепилась база семеноводства сельскохозяйственных культур. Увеличились объемы применения минеральных удобрений и средств защиты растений.

Еще одной предпосылкой для наращивания показателей в АПК стали значительные объемы инвестиций – иностранных, частных и внутренних. Только в 2016 году инвестиции в основной капитал сельского хозяйства ВКО составили почти 170 млрд тенге [2].

Одним из механизмов, способствующих улучшению инвестиционной ситуации в сельском хозяйстве области, станет субсидирование инвестиционных затрат. Так, согласно Государственной программе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы, субсидирование инвестиционных затрат будет ориентировано на предоставление наиболее эффективной и востребованной меры государственной поддержки, направленной на удешевление инвестиционных затрат и снижение сроков окупаемости инвестиционных проектов (таблица 1) [3].

Таблица 1

Информация о ходе реализации инвестиционных проектов в АПК  
Восточно-Казахстанской области в 2017-2020 гг.

Район	Проекты АПК			в том числе проекты АО "КазАгро"		
	намечено к реализации			намечено к реализации		
	кол-во	сумма, млн. тенге	рабочие места	кол-во	сумма, млн. тенге	рабочие места
1	2	3	4	5	6	7
г. Усть-Каменогорск	11	4081,1	362			
г. Семей	2	3029,0	375	1	228,9	15
г. Риддер	3	602,0	18			
г. Курчатов						
Абайский	1	5,0	1			
Аягозский	1	5266	204	1	1288,0	204
Бескарагайский	1	30,0	3	1	30,0	3
Бородулихинский	2	100,0	9			

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Глубоковский	2	770,0	2			
Жарминский	3	199,0	24	1	30,0	12
Зайсанский	1	150,0	16			
Зыряновский	3	2539,0	30			
Катон-Карагайский	2	220,0	2			
Кокпектинский	15	3112,8		11	1919,8	
Курчумский	3	291,0	12	1	21	3
Тарбагатайский	9	84,0	19	2	9	4
Уланский	5	2037,2	59	3	1952	39,0
Урджарский	2	354,5	32	1	254,5	15
Шемонаихинский	2	2,5	2	2	2,5	2
ИТОГО:	68	22873	1170	24	5735	297

Субсидирование инвестиций в рамках программы «Агробизнес-2020» позволит снизить капиталоемкость и сроки окупаемости инвествложений, направленных на создание новых или расширение действующих производственных мощностей в приоритетных отраслях АПК, таких на данный момент в списке насчитывается 45. То есть агроинвестор, вложивший средства на этих условиях, получит частичную компенсацию расходов.

Доля возмещения зависит от вида приоритетных направлений в сфере АПК. Выделяться они будут только по определенным статьям затрат, которые оговорены в соответствующих паспортах, утвержденных правительством. Согласно им предусматривается возмещение затрат при строительно-монтажных работах, покупке оборудования и техники или только последнее.

Инвестсубсидирование будет предоставляться только по фактически произведенным вложениям, при этом по каждой статье затрат установлена максимально допустимая стоимость (МДС). В случае превышения расходов субъектами АПК расчет инвестсубсидий производится от МДС, которая определена, исходя из средневзвешенной цены оборудования, услуги, работы [1].

Дальнейшая реализация программы инвестиционного субсидирования будет основана на разработке новой редакции Правил субсидирования по возмещению части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса, при инвестиционных вложениях. Основные изменения будут касаться следующего:

- пересмотр приоритетности в рамках программы в пользу субсидирования сельскохозяйственных кооперативов, реализующих проекты по молокоприемным пунктам, убойным пунктам, пунктам приема и хранения плодов, овощей и картофеля, птицеводству, миникомбикормовым заводам, сервисно-заготовительным центрам, приобретению сельхозтехники и др. с целью большего охвата средних и мелких сельхозтоваропроизводителей;

- исключение субсидирования ретроспективных инвестиционных проектов (реализованных до 1 января 2016 года);
- внедрение обязательного согласования субсидирования крупных инвестиционных проектов по строительству новых и расширению действующих производственных мощностей с Министерством сельского хозяйства в целях эффективной реализации отраслевой политики, эффективного распределения бюджетных средств;
- внедрение новых технологических критериев при субсидировании инвестиционных проектов по строительству, предусматривающих проверку проекта на предмет целесообразности и окупаемости строительства или расширения мощностей (географическое расположение, логистика, наличие спроса на производимую продукцию, наличие рядом дешевых источников энергии, соблюдение требований ветеринарной/фитосанитарной безопасности, доступность сырья и рынков сбыта, внедрение инноваций и др.);
- снижение пороговых критериев по наличию пашни/поголовья для более широкого охвата субсидированием мелких и средних сельхозтоваропроизводителей;
- дифференциация максимальной допустимой стоимости по субсидируемой технике и оборудованию с целью экономии бюджетных средств [2].

В рамках программы «Агробизнес 2020» государственная поддержка в виде субсидирования по программе «Возмещение части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса, при инвестиционных вложениях» за 2016 год по области выплачено 535 хозяйствам в сумме 1,9 млрд. тенге [2].

В целом индустриально-инновационное развитие АПК в текущем году будет осуществляться в целом по 68 инвестиционных проектов на сумму 22 873 млн. тенге, из них по линии АО «НУХ КазАгро» - 24 проекта на сумму 5 735 млн. тенге (таблица 2) [2].

Таблица 2

Примечание по проектам АПК на 2017-2020 гг.

Проекты АПК по категориям	Количество проектов	Сумма, млн. тенге	Рабочие места
Крупные проекты	10	18 100,4	701
Средние проекты	18	3 912,5	335
Мелкие проекты	40	860,1	134
Итого	68	22 873	1170

По реализации инвестиционных проектов и созданию дополнительных рабочих мест ежемесячно ведется мониторинг в разрезе регионов области. Работа в данном направлении продолжается.

Таким образом, данные мероприятия будут способствовать росту инвестиций в сельское хозяйство области, что ощутимо улучшит ситуацию в стране: увеличивается продовольственный запас, происходит значительный вклад в развитие экономики, плюс ко всему создаются новые рабочие места.

### Список использованной литературы

1. Михеева Н.В. Казахстане приняты новые меры господдержки АПК // Газета "АгроЖизнь". №6 (37), июнь 2014.
2. <http://www.agro.vko.gov.kz/>
3. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы.
4. Осадчая О.П., Якименко Е.А. Особенности и проблемы деятельности предприятий АПК Алтайского края в условиях экономического кризиса // Известия АлтГУ. - 2010. - №2/2. - С. 275-277.
5. Осадчая О.П., Касаткина Е.В. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в сфере промышленного производства / Антикризисное управление корпорацией: проблемы и решения / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. - Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – С. 172-175.

ББК 65.292

### РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В Г. РУБЦОВСКЕ ЗА 2013-2015 ГГ.

*В.В. Манаев*

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

В Рубцовске одним из путей решения проблемы занятости населения, увеличения объема и реализации продукции, как и в целом по Российской Федерации, является развитие социально ориентированного предпринимательства. Согласно общемировым тенденциям, за малым и средним бизнесом будущее в плане как обеспечения занятости населения, так и роста валового внутреннего продукта. Именно малое и среднее предпринимательство в развитых странах не только дает значительное увеличение новых рабочих мест, снижение безработицы, но и занимает существенную долю в производстве и реализации продукции в рыночной экономике.

Так, на долю малого и среднего бизнеса приходится значительная часть валового внутреннего продукта, в т.ч.:

Германии – 53%,

Великобритании – 52%,

Италии – 58%,

США – 52%,

Японии – 55%.

В целом по странам ЕС – 54%,

России – 24%.

К сожалению, мы можем констатировать, что в России пока малый и средний бизнес не может в достаточной мере конкурировать с большим бизнесом и его доля в валовом внутреннем продукте в стране достаточно скромна [2].

В рассматриваемом нами муниципальном образовании г. Рубцовск малое и среднее предпринимательство также составляет незначительный удельный вес реализуемой продукции от общего объема городских предприятий, за анализируемый период 2013-2015 гг. в среднем 18%.

В то же время ассортимент реализуемой продукции малыми и средними предприятиями в рассматриваемом муниципальном образовании достаточно широк (таблица 1).

Таблица 1

Продукция, реализуемая малым и средним предпринимательством  
г. Рубцовска за 2013-2015гг.

Наименование продукции	Единица измерения	2013 год	2014 год	2015 год
<b>Продовольственные товары</b>				
1. Рыба (соленая, копченая, вяленая)	тонн	37,4	34,6	236
2. Масло растительное	тонн	1841,7	1510,9	1682,2
3. Мука	тонн	8094,1	6782,9	7543,7
4. Крупа (различная)	тонн	1008,4	2039,6	1519,6
5. Хлеб и хлебобулочные изделия	тонн	2054,3	2187,2	2340,4
6. Изделия кондитерские	тонн	297,4	306,9	251,5
7. Вареники с овощной начинкой	тонн	7,3	8,8	7,2
8. Семечки	тонн	842,8	543,8	413,4
9. Пиво	тыс. декалитров	-	4,5	11,1
10. Вода минеральная	тыс. декалитров	470	401	493
11. Вода газированная	тыс. декалитров	164	132	108
<b>Строительные материалы</b>				
12. Труба, шланги	тонн	5,2	11,7	10,6
13. Песок	тыс. м <sup>3</sup>	41,9	6,9	5,1
14. Пиломатериалы	тыс. м <sup>3</sup>	0,72	0,58	0,62
15. Окна полимерные	м <sup>2</sup>	1351,3	993,0	1526,2
16. Изделия строительные из цемента и бетона	тыс. руб.	2215,5	2438,8	3394,6
<b>Швейная продукция</b>				
17. Одежда	тыс. штук	1,9	1,2	0,7
18. Белье постельное	тыс. штук	15,8	10,2	9,2
19. Чулочно-носочные изделия	тыс. пар	390,6	247,3	271,9
20. Спецдежда	тыс. штук	1,5	1,6	2,6
21. Бельевой трикотаж	тыс. штук	2,2	2,9	2,3
<b>Товары народного потребления</b>				
22. Мебель	тыс. руб.	47120,0	45841,0	33470,0
23. Посуда столовая и кухонная	тыс. штук	9,0	5,0	5,0
24. Запасные части для автотранспортных средств	тыс. руб.	12400,0	11363,0	9499,0
25. Снегоболотоходы	штук	40	25	23

Рассмотренная динамика реализации продукции в таблице 1 показала, что, к сожалению, по большинству позиций малый бизнес в городе Рубцовске сокращает объем продаж. Очевидно, что одной из главных причин снижения товарооборота малых и средних предприятий является сокращение количества субъектов малого предпринимательства в городе (таблица 2) [3].

Данные таблицы 2 показывают негативную тенденцию снижения количества субъектов малого и среднего предпринимательства в городе, что безусловно говорит об уменьшении доли малого предпринимательства в городском товарообороте и сокращении рабочих мест [1].

Таблица 2

Количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства  
в г. Рубцовске за 2013-2015гг.

Наименование	Ед. измерения	2013 год	2014 год	2015 год
Малые и средние предприятия	штук	1196	1090	1076
Индивидуальные предприниматели	чел.	4017	3393	3281

Для достижения более высоких результатов работы субъектов малого предпринимательства необходимо увеличение числа малых и средних предприятий [5], увеличение численности работающих на них и повышение эффективности их деятельности, что в свою очередь возможно при решении следующих задач:

- способствовать подготовке, переподготовке и повышению квалификации специалистов в сфере малого предпринимательства;
- создать городскую систему информационного обслуживания по имеющимся вакансиям на малых предприятиях;
- увеличить финансово-кредитную поддержку малого предприятия за счёт ресурсов городского и регионального бюджетов;
- создать на основе действующего законодательства конкретные правовые, экономические и организационные условия для устойчивого развития малого предпринимательства в качестве одного из важнейших условий подъема и структурной перестройки экономики города;
- обеспечить взаимодействие с краевыми органами в конкурсном отборе предпринимательских проектов и совместной финансовой поддержке;
- создать условия для оснащения малых предприятий современным оборудованием и передовыми технологиями;
- совместно с краевым фондом поддержки оказать помощь ряду конкретных предпринимательских проектов, имеющих существенное значение для социально-экономического положения города;
- обеспечить привлечение малых предприятий к выполнению муниципальных заказов, заказов для государственных нужд, участие в реализации краевых, городских целевых программ различной направленности;

- обеспечить развитие франчайзинга, инжиниринга, формирование контрактных и субконтрактных систем отношений малых, средних и крупных предприятий;

- содействовать решению социально-трудовых проблем в сфере предпринимательства [4].

Данные предложения будут способствовать решению части проблем в развитии малого предпринимательства, укрепят экономику города, решат вопросы занятости населения, а это позволит сделать шаг вперед в направлении стабильности городского общества.

#### Список литературы

1. Манаев В.В. Малое предпринимательство как одна из форм занятости населения: Монография. Барнаул: Изд-во АГУ, 2007.

2. Кокин И.А. Содействие предпринимательству и создание условий для развития бизнеса на территории муниципального образования. М.: Изд-во Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. – 2011.

3. Федеральная служба государственной статистики по г. Рубцовску. 2013-2016гг.

4. Манаев В.В. Роль малого предпринимательства на рынке труда г. Рубцовска Алтайского края. Монография. Барнаул: Изд-во АГУ, 2008.

5. Манаев В.В., Осадчая О.П. Малое предпринимательство Алтайского края, его развитие и перспектива / ЭКО.-2010. - №2. С. 181-187.

УДК 338.1

#### АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

*А.В.Карпенко*

*Рубцовский индустриальный институт*

В современных реалиях развития экономики одной из базовых предпосылок успешной деятельности предприятия в рыночной среде является способность генерировать инновации. Вызовы глобализации, развитие техники и технологий, усиление конкуренции на мировых рынках требуют динамичных преобразований. В этом контексте инновации представляют собой эффективное средство для управления этими изменениями. На сегодняшний день в отечественном производстве доминируют технологии третьего и четвертого технологических укладов, в то время как в развитых странах порядка 5% производств действуют уже в рамках шестого технологического уклада [1]. При таком положении дел говорить о конкурентоспособности российской экономики достаточно трудно. Выходом из сложившейся ситуации может стать разработка эффективных механизмов поддержки и стимулирования развития промышленного комплекса страны, способного обеспечить поступательное перемещение к инновационным технологиям во всех отраслях народного хозяйства.



Несмотря на приоритетность развития обрабатывающей промышленности, в условиях затянувшихся экономических преобразований предприятия данного сектора по-прежнему обделены вниманием со стороны государства и испытывают значительные трудности, основными из которых являются неудовлетворительное состояние материально-технической базы, низкий уровень использования производственных мощностей, слабый приток прямых иностранных инвестиций и др. Отмеченное обуславливает и низкую инновационную активность промышленных предприятий, уровень которой по России в целом не превышает 9,3% (рис. 1), что в шесть-восемь раз ниже, чем в экономически развитых странах (в Германии – 72%, в Австрии – 57%) [2].

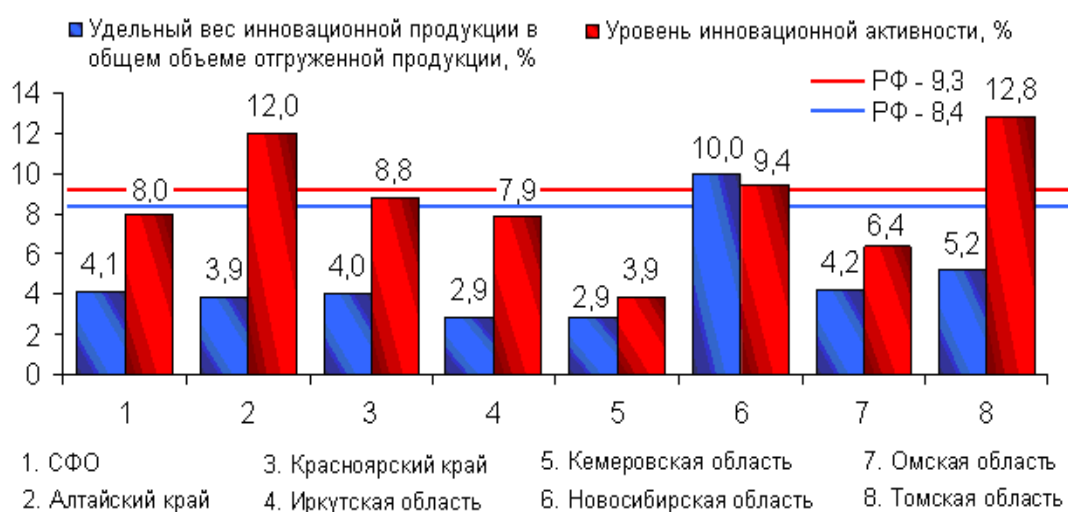


Рис. 1. Инновационная активность регионов СФО (по данным 2015 г.) [3]

На общем фоне Алтайский край выглядит довольно привлекательно. По результатам ежегодного рейтинга инновационных регионов России в 2016 году край занял 27 позицию и впервые вошел в группу средне-сильных инноваторов, ярко продемонстрировав положительную динамику по сравнению с прошлым годом (+ 17 пунктов) [4].

Во многом этому способствует государственная программа стимулирования развития промышленности региона «Экономическое развитие и инновационная экономика» на период до 2020 года. Ее основная цель – создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности и поддержка деятельности предприятий по повышению технического уровня производства. Среди прочего она предлагает субсидирование части затрат на приобретение высокотехнологичного оборудования, части лизинговых платежей и процентов по кредитам и направлена на развитие инновационной инфраструктуры и формирование региональных инновационных кластеров.

В настоящее время в Алтайском крае успешно развиваются кластеры в сфере биофармацевтики, промышленных биотехнологий, аграрного машиностроения, энергомашиностроения и энергоэффективных технологий, а также региональный молочный кластер и полимерный композитный кластер. В партнерства вовлечены более 80 участников, включая научные учреждения и выс-

шую школу. В 2016 г. объем производства территориальных кластеров составил более 27 млрд. руб. [5]

В регионе насчитывается около 66 крупных и средних инновационно-активных промышленных предприятий. Из общего числа обследованных организаций 12,7% занимаются осуществлением технологических инноваций, большая часть которых приходится на продуктовые инновации, связанные с разработкой принципиально новой или совершенствованием существующей продукции. При этом удельный вес промышленных предприятий, занимающихся организационными инновациями (реализация новой или значительно измененной корпоративной стратегии, применение современных систем логистики или контроля качества продукции и др.) и маркетинговыми инновациями (реализация новой маркетинговой стратегии, использование новых приемов по продвижению товаров или новых ценовых стратегий и пр.), небольшой и составляет 3,5% и 3,2% соответственно [6].

Структура затрат по видам инновационной деятельности региона непропорциональна: порядка 55% суммарных затрат на инновации приходится на приобретение машин и оборудования. Это доказывает тот факт, что организации промышленного сектора стараются направить свои средства на техническое перевооружение производства. Лишь четвертую часть затрат, связанных с инновациями, традиционно составляют расходы на выполнение исследований и разработок. Отмечается устойчивая тенденция роста доли данного вида затрат, что свидетельствует о возрастающем стремлении промышленных предприятий к доведению собственных технических разработок до стадии технологической завершенности и, как следствие, возможности повышения качества и конкурентоспособности новой продукции.

В целом хочется добавить, что, по данным ОЭСР, Россия занимает 30-е место из 38 выбранных для сравнения стран по относительному показателю затрат на исследования и разработки. В тройку лидеров входят Израиль, Корея и Япония с расходами на НИОКР 4,25%, 4,23% и 3,49% ВВП соответственно (табл. 1). Затраты РФ на научные разработки в 2015 г. составляли 37,5 млрд. долл. (1,13% ВВП). Несмотря на ежегодный рост расходов на НИОКР в абсолютном выражении, показатель затрат на научные исследования не превышает доперестроечного периода. Для сравнения: в 1990 г. расходы Советского Союза на НИОКР составляли 1,91% ВВП.

Таблица 1

Валовые внутренние расходы на НИОКР по странам мира [7]

Страна	1990 г.		2015 г.	
	млн. \$	% от ВВП	млн. \$	% от ВВП
1	2	3	4	5
Израиль*	2 144,1	2,221	11 107,0	4,253
Корея*	9 587,8	1,741	73 719,8	4,232
Япония	97 809,6	2,732	155 813,0	3,492
США	231 004,9	2,548	462 765,6	2,788
Китай*	13 442,3	0,725	376 858,9	2,067

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Германия	56 365,8	2,606	99 855,8	2,875
Франция	38 207,0	2,263	54 772,3	2,230
Великобритания	29 471,7	1,948	42 115,0	1,701
Россия	55 116,1	1,905	37 469,7	1,132

\* Ввиду отсутствия статистического учета приведены данные за 1991 г.

Общая оценка эффективности инновационной деятельности предприятий края, определяемая уровнем доходов от продажи новой или значительно улучшенной продукции, введенной на рынок в течение последних 3 лет, в общем объеме отгруженных товаров, свидетельствует о крайне низкой отдаче от инноваций. Объем отгруженной инновационной продукции в 2016 г. составил 13,2 млрд. руб. (4,4% общего объема отгруженной продукции) [6]. В структуре инновационной продукции, отгруженной крупными и средними организациями Алтайского края, порядка 99% инновационных товаров приходится на обрабатывающий сектор. Наибольший удельный вес инновационной продукции приходится на пищевую промышленность (рис. 2), которая в последние годы демонстрирует стабильно высокие темпы развития.

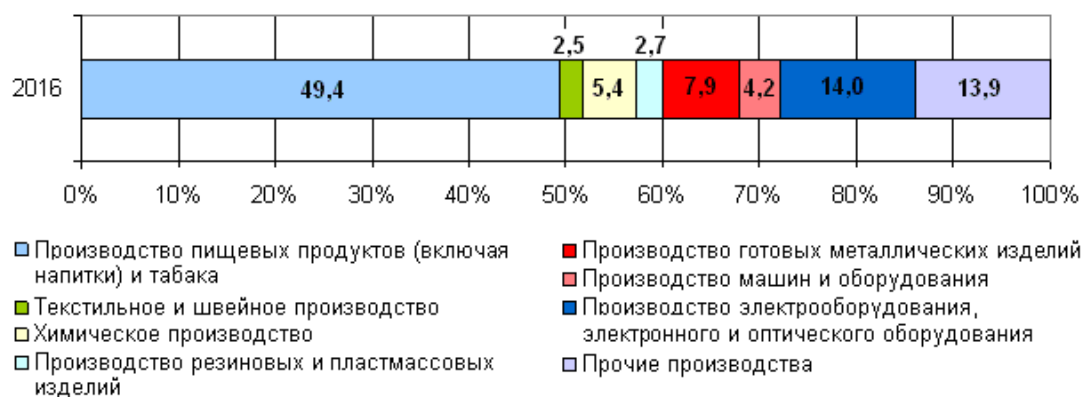


Рис. 2. Структура отгруженной инновационной продукции в разрезе видов экономической деятельности в 2016 г., % [8]

Инновационная деятельность предприятий напрямую связана с уровнем инвестиционной активности отрасли. Это означает, что инновационная активность определяется интенсивностью вовлечения инвестиционных ресурсов в основной капитал для разработки, производства и реализации принципиально новой продукции на принципиально новом оборудовании. Мировой опыт свидетельствует, что государственное участие в финансировании инновационных и научно-технических работ имеет первостепенное значение. Однако, как показывает анализ, финансирование инновационной деятельности на промышленных предприятиях края осуществляется преимущественно за счет собственных средств, на долю которых в среднем приходится порядка 55% (рис. 3). При этом растет совокупная бюджетная поддержка: объем привлеченных средств из федерального бюджета в 2015 г. составлял 1051 млн. руб. (36,3%), обеспечено краевое софинансирование в размере 1,9 млн. руб. (0,1%). Крайне низка доля

кредитных ресурсов, которые, как правило, носят кратко- и среднесрочный характер и имеют высокую стоимость, в то время как инновационные проекты являются дорогостоящими и имеют длительный цикл разработки и реализации.

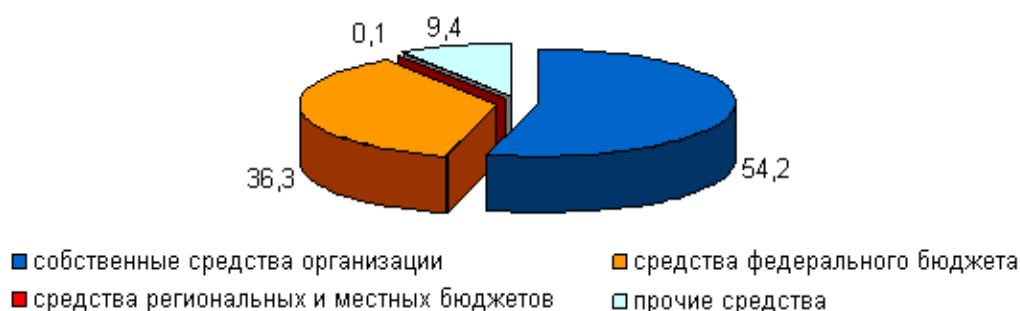


Рис. 3. Источники финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий края, % [6]

Таким образом, оценка современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Алтайского края позволяет заключить, что субъекты хозяйствования слабо мотивированы и заинтересованы в освоении инноваций. Недостаток собственных источников финансирования и, как следствие, высокая изношенность основных фондов и низкий уровень инвестиционной активности предприятий выступают главными сдерживающими факторами инновационного развития и сохранения заданных темпов роста производства [9]. И хотя предприятия промышленного производства Алтайского края демонстрируют более высокие показатели инновационной деятельности по сравнению с аналогичными показателями крупных и средних организаций других регионов РФ, они имеют ряд недостатков, трудностей и нерешенных проблем, которые тормозят дальнейшее инновационное развитие края:

- отсутствие на большинстве промышленных предприятий полного комплекса работ, связанных с проектно-конструкторской подготовкой производства на основе продуктов и технологий управления жизненным циклом изделия (PLM-систем);

- нехватка высококвалифицированного персонала, ухудшение возрастной структуры работников, отсутствие смены поколений;

- разрушение кооперационных связей с предприятиями стран СНГ, где расположены ведущие конструкторские бюро и научно-исследовательские институты;

- недостаточная реализация инновационного потенциала отечественных и зарубежных промышленных предприятий;

- неэффективное выполнение некоторых целевых программ по развитию промышленного производства края, недостаточные объемы их финансирования из государственного бюджета;

- низкий платежеспособный спрос на продукцию большинства отраслей промышленности, связанный в первую очередь с имеющимся технологическим уровнем производства, ориентированным на совершенствование техники на ба-

зе традиционных, механизированных производств, а также неспособностью российских товаропроизводителей конкурировать на международном рынке инновационных товаров и услуг ввиду того, что большинство технических новшеств уже на стадии разработки не соответствуют международным требованиям и стандартам [10].

По вышеизложенным причинам состояние регионального рынка инноваций, с одной стороны, и динамики технологических инноваций и инвестиционных ресурсов общества, с другой, выдвигают серьезные требования к системе инновационного развития национальной экономики и необходимости ускорения инновационной деятельности промышленных предприятий. Активизация инновационной деятельности отечественных предприятий будет способствовать дальнейшему повышению их конкурентоспособности и реализации научного и технологического потенциала региона, который проявляется в:

- повышении конкурентоспособности продукции, выпускаемой промышленными предприятиями, на основе использования новых или значительно улучшенных методов организации производственных процессов, а также с использованием новых технологий;

- совершенствовании условий для обеспечения механизма взаимосвязи рынка образовательных услуг с рынком труда, углубления процесса интеграции на уровне бизнес – промышленность – образование – государство;

- содействии государства в расширении и обновлении технологической базы, улучшении использования производственных мощностей, что позволит оптимизировать производственные процессы, ускорит технологическую модернизацию промышленного комплекса и обеспечит развитие отраслевой реструктуризации промышленного сектора;

- активном создании (стимуляции действующих) технопарков, технологических инкубаторов на базе ведущих учебных и научно-исследовательских институтов;

- создании единой национальной системы научно-производственных объединений, способных обеспечить высокую эффективность использования всех видов ресурсов;

- расширении межгосударственного сотрудничества для увеличения и использования производственного, инновационного и научно-технического потенциала промышленного сектора экономики;

#### Библиографический список

1. Каблов Е.Н. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. – 2010. – №4. – С. 2-7.

2. Алтайский край: инновационная активность предприятий превышает показатели по СФО [Электронный ресурс]. URL: <http://www.innoterra.ru/en/node/1513> (дата обращения 6.04.2017).

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. □– М., 2016. □– 1326 с.

4. Рейтинг инновационных регионов России: версия 2016 [Электронный ресурс]. URL: [http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR\\_26.12.pdf](http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf) (дата обращения 8.04.2017).
5. Отчет о деятельности Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econom22.ru> (дата обращения 8.04.2017).
6. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2011-2015: Стат. сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б., 2016. – 348 с.
7. Research and development expenditure [Электронный ресурс]. URL: [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org) (дата обращения 8.04.2017).
8. Алтайский краевой инновационный банк данных [Электронный ресурс]. URL: <http://www.altkibd.ru/ipassport> (дата обращения 8.04.2017).
9. Карпенко А.В., Асканова О.В. Проблемы управления стоимостью предприятий машиностроения: Монография. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та; Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 141 с.
10. Беляева Е.С. Совершенствование управления инновационной деятельностью промышленного предприятия на основе оценки инновационного потенциала: дисс. к.э.н. – Рубцовск, 2007. – 153 с.

УДК 330.117

## ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА

*Е.И. Марусова*

*ФГБОУ ВО «Брянский государственный технический университет»*

В статье представлены результаты анализа проблемы применения проектного управления в экономике региона.

Обеспечение нормативной результативности государственного управления экономикой в условиях ограниченности бюджетных ресурсов и социальной направленности реализуемых программ обуславливает необходимость теоретического изучения и практического применения новых форм и методов управления.

Проектное управление – это уникальный комплекс скоординированных действий, направленных на достижение поставленной цели, координацию субъектов, сроков, затрат и критериев выполнения.

Характерной особенностью проектного менеджмента является его последовательный, системный характер, позволяющий структурировать и одновременно управлять действиями участников и давать оценку правильности принимаемых управленческих решений.

Применение проектного управления экономикой позволит и государству в целом, и региону в частности сформировать жизнеспособный и необходимый набор проектов и программ, обеспечивающих необходимый уровень социально-экономического развития.

Опираясь на отечественные научные исследования таких авторов, как Вертакова Ю.В., Жихарев К.Л., Моргунова Н.В., Новосёлов А.С. и др. [1,2], управление экономикой, а именно, региональными структурами, необходимо представить в виде многоуровневой, интегральной, открытой социально-экономической системы, состоящей из таких структурных компонентов, как:

1. Инициализация.
2. Планирование.
3. Исполнение.
4. Мониторинг и контроль.
5. Этап завершения.

Таким образом, именно проектное управление позволяет сделать процесс достижения цели государственной (региональной) социально-экономической политики предсказуемым, рациональным, адаптивным, обеспечивающим согласование обязательств и ответственности государства (региона) и бизнеса.

Следовательно, применение проектного менеджмента в управлении региональной экономикой позволит наладить и одновременно упростить, сделать эффективным межведомственное взаимодействие, обеспечит стратегическое развитие территории, необходимую мотивацию участников, рациональное расходование бюджетных средств.

Рассматривая проектное управление как систему или процесс, необходимо обосновать и структурировать составляющие её подсистемы.

На наш взгляд, общая архитектура проектного менеджмента должна включать такие подсистемы, как:

1. Целевая подсистема или блок целеполагания.
2. Инфраструктурная или поддерживающая.
3. Управляемая подсистема.

Данные вопросы требуют детального теоретического изучения и осмысления региональных практик использования проектного менеджмента.

Не менее важный аспект: показатели, отражающие эффективность организации и применения проектного управления.

В общем виде к основным показателям можно отнести – численность участников, бюджет системы управления, удовлетворённость субъектов, ориентацию системы на «клиента» или её сервисный характер, достижение целей социально-экономической политики, объём привлечённых инвестиций, долю частного капитала и т.д.

Таким образом, именно проектное управление является эффективным инструментом реализации долгосрочных стратегических целей, формой взаимовыгодного сотрудничества государственных органов власти и бизнеса, граждан.

#### Список использованной литературы

1. Жихарев К.Л. Проектное управление развитием региональной инновационной системы / К.Л. Жихарев. – М.: Социум, 2011. - 207 с. (Серия: «Монография»).

2. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. - М.: Эксмо, 2008. - 432 с. - (Высшее экономическое образование).

УДК 664

## ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РК И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*К.Т. Нуралина, Ж.Х. Кажиева*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В решении задач по обеспечению продуктами питания граждан Казахстана особая роль принадлежит пищевой промышленности. За годы Независимости республики в пищевой промышленности произошли значительные структурные изменения, которые предопределили дальнейший ход и динамику ее развития. В целом потенциал страны позволяет полностью обеспечить стабильность внутреннего продовольственного рынка и гарантированное его насыщение доступными продуктами питания. В свою очередь, производимые пищевые продукты должны быть высокого качества и конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В Казахстане развитие пищевой промышленности имеет важное значение, как с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности страны, так и развития аграрного сектора экономики, поскольку предприятия пищевой промышленности являются одними из самых крупных потребителей сельскохозяйственной продукции.

Пищевая промышленность – одно из стратегически важнейших звеньев национальной экономики каждой страны. Она призвана обеспечивать население страны разнообразным ассортиментом продуктов питания, соответствующим потребностям различных групп населения. Производимые пищевые продукты должны быть высокого качества и конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес – 2020» направлена на повышение конкурентоспособности субъектов агропромышленного комплекса в стране и развитие сельскохозяйственной отрасли Казахстана в целом.

В нашей стране развиты мясная, мукомольная, крупяная, сахарная, рыбная, кондитерская, винодельческая и другие отрасли пищевой промышленности. Пищевая промышленность Казахстана оснащена современной техникой и технологизирована.

Мясная промышленность – крупнейшая отрасль пищевой промышленности. Основными районами по выпуску мясной продукции являются Северо-Казахстанская, Южно-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области. Основные мясокомбинаты расположены в Семей, Петропавловске, Уральске, Алматы, Кызылорде. Семипалатинский комбинат –



крупнейший центр мясной промышленности страны (свыше 100 видов полуфабрикатов и готовой продукции).

Мукомольно-крупяная промышленность охватывает процессы изготовления хлебобулочных и макаронных изделий. Мукомольные изделия производят в Астане, Таразе, Капчагае, Кустанае; макаронные изделия – в Алматы, Караганде, Шымкенте, Семее.

Сахарная промышленность развита на юге Казахстана, в районах, где выращивают сахарную свеклу. В республике работают несколько сахарных заводов, которые расположены в Алматинской и Жамбылской областях. В Казахстан из Бразилии, Аргентины и Австралии ввозится сахарный тростник.

Отрасль по производству молочных продуктов охватывает процессы изготовления молочных, маслособойных, сыроваренных продуктов. Молочные заводы функционируют почти во всех крупных городах. Маслособойные и сыроваренные отрасли промышленности расположены в районах Северного, Центрального и Южного Казахстана, где разводят крупный рогатый скот.

Рыбная промышленность включает рыболовство и обработку рыбы. Она сконцентрирована в Атырауской области.

В Казахстане развиваются также дополнительные отрасли пищевой индустрии – табачное (Алматы и Шымкент), кондитерские производства (Караганда, Алматы, Кустанай), виноделие (Алматинская и Южно-Казахстанская области) [1].

Обеспечение продовольственной безопасности – сложная глобальная проблема и для Республики Казахстан является одной из центральных проблем в системе национальной безопасности, поскольку без надежного снабжения продовольствием ни одна страна не в состоянии избежать зависимости от других государств. Необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности страны является их самообеспечение (продовольственная независимость), которую обеспечивает агропродовольственный комплекс – крупнейший сектор экономики, взаимодействующий со многими отраслями народного хозяйства.

Обеспечение продовольственной безопасности заключается в том, чтобы основную часть продовольствия производить внутри страны за счет создания материальных, финансовых, трудовых и социально-экономических условий для роста сельскохозяйственного производства, а также определения оптимального соотношения между отечественным производством и импортом.

В любой стране уровень и качество обеспечения продовольственной безопасности непосредственно зависит от состояния сельского хозяйства и сопряженных отраслей агропромышленного комплекса. Как показало исследование, состояние сельскохозяйственного производства вызывает обоснованную тревогу: ухудшение состояния плодородия почвы; недостаточная материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий; низкий уровень продуктивности земледелия и животноводства; неблагоприятно складывающееся в отдельные годы сочетание природно-климатических факторов (засуха, наводнение и др.); сокращение урожайности зерновых культур и др.

Продовольственная безопасность Казахстана – это экономическая категория, гарантирующая населению продовольственную независимость, доступность продовольственных ресурсов за счет внутренних источников национальной экономики, необходимую для обеспечения жизненно важных интересов личности, общества и государства в соответствии с растущими потребностями в продовольствии, при котором обеспечивается нормальная жизнедеятельность граждан.

Важнейшим признаком продовольственной безопасности является степень обеспеченности отечественными видами продовольствия.

Уровень продовольственной безопасности страны может характеризоваться, кроме того, рядом других взаимосвязанных показателей. К их числу относятся: самообеспеченность государства продовольствием, независимость продовольственного снабжения и ресурсного обеспечения АПК от импортных поставок; размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в соответствии с нормативными потребностями; объем производства продуктов питания, особенно базовых их видов, в расчете на душу населения; потребление жизненно важных продуктов питания; уровень физической доступности продовольствия для различных категорий населения; стабильность и доступность цен на основные виды продовольствия; качество и экологичность продуктов питания.

Продовольственная безопасность во многом определяется на основе показателя производства основных продуктов сельского хозяйства в расчете на душу населения по научно обоснованным нормам потребления: зерно в весе после доработки – 120 кг в год, мяса – 42 кг в год, молока – 180 кг в год, яйца – 105 штук в год.

В настоящее время уровень обеспеченности регионов Казахстана продуктами питания неравномерен.

К регионам, производящим (вывозящим) сельскохозяйственную продукцию, относятся регионы, в которых сочетаются благоприятные природные условия ведения сельского хозяйства и большие размеры площадей сельскохозяйственных земель на душу населения. К регионам выше научнообоснованных норм на душу населения относятся:

- по зерну: Акмолинская, Костанайская, Павлодарская (намного превышающие норму потребления на душу населения (в 25 раз);
- по мясу: Костанайская, Северо-Казахстанская (производящие почти в 2 раза больше нормы потребления на душу населения);
- по молоку: Акмолинская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская (вырабатывающие продукцию в 2 раза выше нормы потребления на душу населения);
- по производству яиц: Алматинская, Костанайская, Северо-Казахстанская (имеющие производство в объеме в 2 раза выше нормы потребления населения в год на душу населения).

К самообеспечивающим относятся регионы, обеспечивающие местный рынок в необходимых продуктах питания по допустимым нормам потребления на душу населения, в соответствии с нормой потребления на душу населения:

- по зерну: Актюбинская, Алматинская, Западно-Казахстанская, Жамбылская, Карагандинская, Кызылординская, Южно-Казахстанская, Павлодарская, Восточно-Казахстанская;

- по мясу: Акмолинская, Актюбинская, Алматинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Жамбылская, Павлодарская, Восточно-Казахстанская;

- по молоку: Алматинская, Жамбылская, Карагандинская, Южно-Казахстанская.

- по производству яиц: Акмолинская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Карагандинская, Павлодарская, Восточно-Казахстанская.

К потребляющим (ввозящим) регионам относятся регионы, где природные условия для ведения сельского хозяйства наименее благоприятны или невозможны в силу природно-климатических и ландшафтных условий и землеобеспеченность — минимальная, производство продуктов сельского хозяйства недостаточно для нормальной жизнедеятельности населения:

- по производству зерна: Атырауская область (обеспечивающая население в 6 раз меньше научно обоснованной нормы потребления);

- по мясу: Карагандинская, Кызылординская, Мангистауская, Южно-Казахстанская;

- по молоку: Атырауская, Кызылординская, Мангистауская, испытывающие недостаток от 2 до 30 кг на душу населения в год;

- производство яиц на душу населения: Атырауская, Жамбылская, Кызылординская, Мангистауская, Южно-Казахстанская, потребляющие яйца ниже научно обоснованных норм в 6-10 раз [2].

Состояние и уровень продовольственной безопасности зависит от реального потребления и качественного питания населения страны.

Для предотвращения перерастания разрушительных явлений в хронический и необратимый процесс, с целью обеспечения продовольственной безопасности Казахстана автор [3] предлагает:

- защиту внутреннего продовольственного рынка и экономических интересов отечественного товаропроизводителя на основе введения разумных ограничений на ввоз в страну импортной продукции;

- сохранение и постепенное наращивание основных составляющих ресурсного потенциала агропромышленного комплекса (плодородие земель, современных прогрессивных технологий, инфраструктуры, селективное растениеводство, племенное животноводство и т.д.);

- формирование надежной системы и механизма продвижения продовольственных товаров и сырья от их производства к потребителю;

- создание предпосылок для внутренних накоплений предприятий и их трансформацию в производственные инвестиции, для привлечения в аграрный сектор финансово-кредитных ресурсов зарубежных и отечественных инвесторов;

- превращение импортных и экспортных пошлин в источник строго целевого, адресного финансирования поддержки отечественного аграрного товаропроизводителя.

#### Список литературы

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес – 2020».
2. Асылбекова Н.Т. Анализ конкурентоспособности пищевой промышленности Республики Казахстан // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 8. – С. 145-150.
3. Жанбекова З.Х. Продовольственная безопасность Казахстана: теоретические аспекты и приоритеты обеспечения: автореф. дис. к.э.н. 2001.
4. Ельцова О.П. Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2016.
5. <http://mgov.kz/programma-agrobiznes-2020> [1].
6. <http://stat.gov.kz> [2].

УДК 338.436.33 (574)

#### АГРАРНЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА КАК НОВЫЙ ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

(Публикация подготовлена в рамках выполнения проекта РГНФ №17-12-22010А(Р))

*Г.А. Орынбекова, З.Ж. Есенбекова, Е.Е. Шваков*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей,  
Республика Казахстан, АГУ*

В своем Послании народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31 января 2017 года Президент Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что «аграрный сектор должен стать новым драйвером экономики. АПК РК имеет перспективное будущее, по многим позициям Казахстан может быть одними из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции, особенно по производству экологически чистых продуктов питания» [1]. Одним из достижений в отраслях агропромышленного комплекса Республики Казахстан (АПК РК) является укрепление финансового состояния предприятий, входивших в этот жизненно важный сектор экономики. В конце девяностых годов была проведена финансовая реабилитация и санация путем банкротства несостоятельных сельхозформирований, в результате чего произошло сокращение общей кредиторской задолженности на 67,2 млрд. тенге, или на 55%. Следующим шагом было введение льготного налогообложения сельхозтоваропроизводителей и отсрочки выплат бюджетных долгов. За 25 лет Независимости Казахстана в стране проведена огромная работа по модернизации агропромышленного комплекса.

Развитию аграрного производства способствуют природные, климатические и географические особенности Казахстана. В 2016 году объем валовой продукции сельского хозяйства РК составил 3,6 трлн. тенге, индекс физического объема 105,5% по отношению к прошлому году. За последние годы просле-

живается явная динамика роста объема валовой продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении (рис. 1).

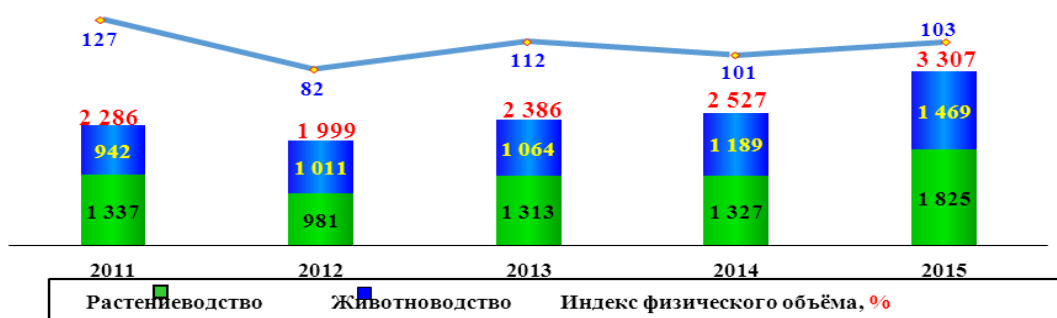


Рис. 1 - Динамика валовой продукции сельского хозяйства РК, млрд. тенге

Прирост инвестиций в сельское хозяйство составил 48%, общий объем инвестиций составил 228 млрд тенге, в прошлом году 148 млрд тенге. Валовой выпуск производства продуктов питания в 2016 году составил 1,335 трлн. тенге, что выше уровня 2011 года на 61,2 %.

На рис. 2 видно, что основную долю в структуре производства пищевых продуктов занимают зерноперерабатывающая отрасль (22,3%), молочная (16,7%), хлеб и хлебобулочная (15%), мясоперерабатывающая (13,6%), плодоовощная (7,6%), масложировая (7,9%) и прочие отрасли (16,9%).

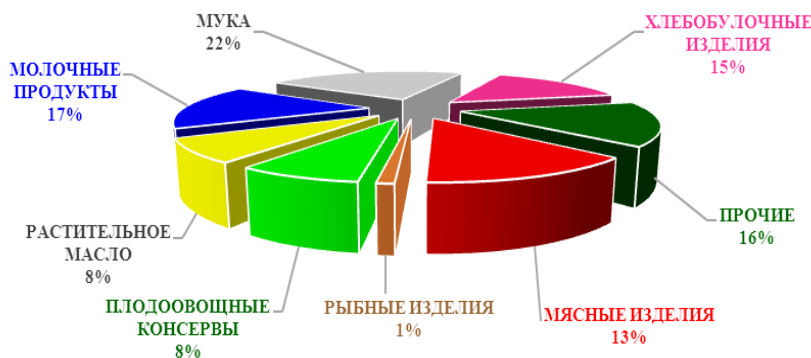


Рис. 2 - Производство продуктов переработки сельхозпродукции в денежном выражении в 2015 году, млн. тенге

Восточно-Казахстанская область (ВКО) по объему валового выпуска продукции сельского хозяйства среди 16 регионов республики находится на четвертом месте. Доля сельского хозяйства в ВРП области составляет 7,7%. Объем валового выпуска продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении в 2016 году по РК вырос на 9,3% к уровню прошлого года, тогда как индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства вырос всего на 2,1%. По сравнению с 2012 годом рост объема валового выпуска продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении составил 80%, а индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства вырос на 23,3%. (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика валового выпуска продукции (услуг) сельского хозяйства РК и ВКО\*

Наименование показателей	Ед. изм.	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Республика Казахстан						
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства	млрд. тенге	1999046,6	2386103,5	2527890,3	3307009,6	3615817,8
Индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства	%	82,2	111,7	101,0	103,4 <sup>1)</sup>	105,5
Восточно-Казахстанская область РК						
Валовой выпуск продукции сельского хозяйства	млрд. тенге	237,2	287,7	288,8	366,973	408,9
Индекс физического объема сельского хозяйства	%	106,2	108,3	102,3	99,4	105,1
валовая продукция животноводства	млрд. тенге	147070,3	168850,1	178837,1	208003,2	227275,5
индекс физического объема валовой продукции животноводства	%	103,0	102,9	105,4	101,7	101,9
Численность скота: крупный рогатый скот	тыс. голов	740,2	769,3	802,1	839,4	855,0
овцы и козы	тыс. голов	2 196,4	2 207,2	2 161,5	2 015,7	1936,7
лошади	тыс. голов	216,0	233,7	259,0	285,6	298,2

\*составлено по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК (МНЭ РК)

ВКО традиционно занимает лидирующие в республике позиции по производству молока и мяса, так, в 2015 году на каждого жителя ВКО предприятиями области произведено мяса более 85 килограммов, молока – более 500 килограммов. Хозяйства населения остаются основными производителями сельскохозяйственной продукции, ими произведено: мяса – 49% от объемов производства по области, молока – 67%, яиц – 81,5%. В ВКО РК в 2016 году по сравнению с 2015 годом произошло увеличение численности крупного рогатого скота на 15,6 тыс. голов (1,9%), лошадей – на 12,6 тыс. голов (4,4%), птицы – на 70,1 тыс. голов (1,6 %), вместе с тем сократилось поголовье овец и коз – на 79 тыс. голов (3,9%).

По ВКО в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом, рост объема валового выпуска продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении составил 11,4%, что выше показателя по РК (9,3%), а индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства вырос на 5,1%.

Для создания племенных хозяйств-репродукторов в регион в 2011-2015 годах было завезено свыше 5000 голов племенного мясного скота пород: абердин-ангус, герефорд, шароле. Страны-поставщики импортного скота: США, Канада, Франция, Австралия и Ирландия. В перспективе импорт высокопродуктивного

мясного скота зарубежных пород позволит улучшить генофонд местного скота и значительно повысить его племенные и продуктивные качества. Основными импортёрами скота в области являются Урджарский район (к/х «Алгабас»), Кокпектинский район (ТОО «Елимай-Кокпекты»), Катон-Карагайский район (ИП «Мусабалин»). В регионе реализуется программа по реконструкции и строительству новых молочно-товарных ферм, что позволит увеличить годовое производство молока – на 21 тысячу тонн. Благодаря работе современных молокоприемных пунктов в первом полугодии закуплено у населения 8700 тонн молока. Принимаются меры по совершенствованию организации закупа молока в личных подсобных хозяйствах. ВКО – это самый крупный в республике производитель меда: объемы производства меда возросли примерно в четыре раза по сравнению с серединой 90-х годов, а это более 2 тысяч тонн в год. ВКО не только наращивает объемы животноводства, производство продукции для внутреннего потребления, но и активно выходит на внешние рынки. Рассматриваются вопросы увеличения поголовья мелкого рогатого скота и его переработки, в целях экспорта в Иран, Китай, Россию. По кожевенному сырью планируется сбыт в Италию, Россию, Китай. По последним данным, производством сельскохозяйственной продукции в области занимаются 12,3 тысяч крестьянских хозяйств, 675 сельхозформирований (юридических лиц) и 151,9 тысяч домашних хозяйств [2].

Проведенный анализ показал, что АПК ВКО имеет в наличии необходимый ресурсный потенциал, а также совокупность разнообразных условий территориального развития, реализация которых обеспечивает лидирующие позиции региона как во внутренних, так и во внешних товарообменах, а также высокий уровень качества жизни населения региона. На данном этапе развития необходимо обратить внимание на экономическую конкурентоспособность АПК региона, как способность рационально использовать имеющийся ресурсный потенциал и производить продукцию, отвечающую мировым стандартам, создавать условия для обеспечения устойчивого роста конкурентоспособности субъектов хозяйствования АПК путем использования инвестиционных и инновационных региональных ресурсов.

На наш взгляд, для того чтобы АПК стал драйвером экономического развития РК, необходимо разработать новые подходы и меры по реализации государственной политики развития кластеров в Казахстане. Общеизвестно определение кластеров (в экономике) (англ. cluster) как сконцентрированной на некоторой территории группы взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Деятельность по поддержке кластеров называется «кластерной политикой» и обычно включает в себя: ликвидацию барьеров для инноваций; инвестиции в человеческий капитал и физическую инфраструктуру; поддержку географической концентрации связанных фирм.

Казахстан инициировал развитие своей экономики по кластерному принципу. В 2004 году в Казахстане стартовал проект «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях экономики», в 2005 году утвержден план по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики «Металлургия», «Транспортная логистика», «Текстильная промышленность», «Строительные материалы», «Пищевая промышленность», «Туризм» и «Нефтегазовое машиностроение». В 2013 году принята Концепция формирования перспективных национальных кластеров РК до 2020 года [3,4].

На рис.3 представлены основные подходы для развития перспективных национальных кластеров, определенные Концепцией формирования перспективных национальных кластеров РК до 2020 (далее Концепцией).



Рис. 3 - Основные подходы для развития перспективных национальных кластеров в РК

Кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующим конкуренции мер традиционной «промышленной политики», в рамках которой осуществляется поддержка конкретных предприятий или отраслей [6]. Теория кластеров М. Портера основана на том, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе, а это связано с волновой природой инноваций, распространяемых вокруг себя наиболее конкурентоспособными компаниями и затрагивающими поставщиков, потребителей и конкурентов данных компаний.

Концепцией определены в качестве потенциальных кластеры агропромышленного комплекса, а также их организационная структура:



- Совет кластера: в качестве площадки для согласования видения, планов и программ участников кластера, а также стратегии его развития; для кластеров АПК определен Совет кластеров под председательством МСХ РК;

- члены совета: Национальная палата предпринимателей (отраслевая ассоциация), отраслевые научно-исследовательские институты, АОО «Назарбаев Университет», АО «Управляющая компания СЭЗ ПИТ», вузы;

- интегратор: производственные компании-лидеры либо несколько компаний, обеспечивающие развитие кластера, в т.ч. аутсорсинг, краудсорсинг (акционерное общество «НУХ «КазАгро»).

На современном этапе развития АПК РК как важный составляющий элемент кластера можно рассматривать формирование эффективных моделей кооперации сельских товаропроизводителей. В Казахстане с 2016 года вступил в силу закон «О сельскохозяйственных кооперативах», согласно которому сельскохозяйственные (с/х) кооперативы из разряда некоммерческих переводятся в коммерческие. Законом определено, что сельскохозяйственная кооперация – это система сельскохозяйственных кооперативов и их ассоциаций (союзов), с/х кооперативы могут объединяться в ассоциации (союзы) с/х кооперативов, являющиеся некоммерческими организациями [5]. Таким образом, кооперация – это экономическое (не физическое) укрупнение сельхозтоваропроизводителей. Фермеры, вступившие в с/х кооперативы, имеют больше возможностей для повышения производительности труда и увеличения прибыли. Рост доходности достигается за счет эффективного использования производственных мощностей и оптимизации затрат (в том числе за счет организации оптового товарооборота и доступности маркетинговой информации). В кооперативе проще стабилизировать спрос на продукцию за счет формирования крупных партий товаров для реализации, диверсифицировать производство или осуществлять специализацию с повышением качества продукции. Сельхозтоваропроизводители могут снизить себестоимость сельхозпродукции и повысить свои доходы и за счет доступности мер государственной поддержки. По состоянию на 01.06. 2015 года в РК были зарегистрированы 1 481 сельский потребительский кооператив, 489 сельских потребительских кооперативов водопользователей, 43 сельскохозяйственных товарищества, 1 843 производственных кооператива в области АПК, что составляет менее 2% от общего количества сельхозформирований страны. С принятием Закона РК «О сельскохозяйственных кооперативах» процесс создания сельских потребительских кооперативов активизировался, по состоянию на 01.11. 2016 года их количество составило 564.

В рамках сельской кооперации заготовительные и приемные пункты могут стать центром интеграции поставщиков с/х сырья и его переработчиков. С одной стороны, заготовительные и приемные пункты объединяют производителей сельхозсырья, с другой, являются пунктами его реализации, в том числе для перерабатывающей промышленности. Наконец, они являются заключительным этапом процесса формирования качества сельскохозяйственного сырья. Это органично вписывается и в рамки кластерного подхода, который предусматривает органическую связь фермерских хозяйств и предприятий перерабатывающей

промышленности с предприятиями, производящими сельхозтехнику и оборудование для предприятий перерабатывающей промышленности. Следующим звеном кластера могут стать финансовые структуры: региональные отделения крупных банков, страховых, инвестиционных и пенсионных компаний, фонды взаимного кредитования: эти структуры призваны обеспечивать эффективное управление финансовыми потоками, рациональное использование временно свободных финансовых ресурсов, свободный перелив капитала в пределах кластера.

Таким образом, агропромышленный кластер имеет перспективу в плане его дальнейшей диверсификации, которая может охватить значительно больше предприятий, организаций и вызвать необходимость формирования новых хозяйственных схем. Это будет способствовать возникновению синергетического эффекта за счет индустриально-инновационного развития не только АПК, но и связанных с ним других отраслей региона и способствовать развитию АПК в качестве нового драйвера экономики Казахстана. Государство является одним из значимых субъектов данного кластера, поскольку устойчивое функционирование АПК возможно лишь при наличии адекватной государственной политики. Государство проводит свою экономическую политику по мобилизации факторов промышленно-производственной безопасности регионов на разных уровнях, которые воедино увязываются в границах кластера и позволяют осуществлять преобразующий менеджмент в масштабах региона. Учитывая опыт стран с высокоразвитой экономикой, местные органы власти должны поддерживать агропромышленный кластер или своим государственным регулированием, или своим прямым участием в кластере (государственно-частное партнерство).

#### Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.akorda.kz/ru> (дата обращения: 25.02.2017).
2. Сельское хозяйство в Восточно-Казахстанской области [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.zakon.kz> (дата обращения: 07.03.2017).
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 июня 2005 года N 633 "Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики" (САПП Республики Казахстан, 2005 г., N 26, ст. 327) с изм. от 22.06.2006.
4. Концепция формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 11 октября 2013 года № 1092.
5. Закон Республики Казахстан «О сельскохозяйственных кооперативах» от 29 октября 2015 года № 372-V ЗРК.
6. Осадчая О.П.: «Финансовая стратегия управления агропромышленной корпорацией: На примере ФПГ "Сибгагромаш"», 2000г., Барнаул.

ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНАХ: ТЕНДЕНЦИИ  
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*О.П. Осадчая*

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

Развитие любого региона в определяющей степени зависит от объемов инвестиций в экономику и социальную сферу. Инвестиционная деятельность играет важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Именно инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. Будут инвестиции – будет развитие реального сектора, следовательно, будет и экономический подъем.

Проблема привлечения инвестиций и формирование инвестиционной привлекательности на различных уровнях актуальна.

Для многих регионов традиционно основным источником финансирования инвестиций остаются собственные средства компаний. Значительную роль в финансировании инвестиции играют, безусловно, бюджетные средства, а вот банковские кредиты для финансирования инвестиционных проектов регионы используют реже.

По данным Росстата, по итогам 2016 года в целом по России объем инвестиций в основной капитал снизился на 0,9% по сравнению с прошлым годом, из собственных средств было профинансировано 51,8% инвестиций в основной капитал (для сравнения: в 2015 году этот показатель составлял 50,2%). Бюджетные средства в целом по РФ являются источником для 16,0% инвестиций в основной капитал.

В отдельных регионах за счет собственных средств осуществляется более 2/3 инвестиций. В республике Татарстан, в Кемеровской и Томской областях доля собственных средств в инвестициях составляет соответственно 66,4%, 70%, 78,6%, а в ХМАО она достигает 89,9%.

В 39 субъектах РФ объемы инвестиций за 2016 год не изменились или даже выросли, в 46 субъектах РФ наблюдалось падение инвестиций в основной капитал. Темпы спада инвестиций в основной капитал составили больше 30% в республиках Тыва и Марии Эл, Чукотском АО, Магаданской и Пензенской областях, а в таких регионах, как Краснодарский край и Самарская область, в республиках Бурятия, Калмыкия и Хакасия темпы падения инвестиций в основной капитал в 2016 году составили 20-30%.

Инвестиции в основной капитал в 2016 году в Московской области снизились на 2,8%, в Свердловской области – на 8,9%, а в Краснодарском крае – на 29,3%.

В 11 субъектах РФ темпы роста инвестиций в основной капитал в 2016 году находились в диапазоне от 0,0 до 0,9%, в их числе оказались крупные по

объему инвестиций регионы – г. Москва, Красноярский край, Воронежская область, Республика Татарстан. Высокие темпы роста инвестиций показали город Севастополь, Республика Крым, Архангельская область (исключая Ненецкий АО), Камчатский край, Ямало-Ненецкий АО и др. [1].

Проведем анализ тенденций инвестиций в основной капитал в Алтайском крае.

Алтайский край является крупным индустриально-аграрным регионом России, расположенным в южной части Западной Сибири. Экономика края представляет собой многоотраслевой комплекс, в котором базовыми отраслями являются промышленность и сельское хозяйство. На территории региона расположено 11 городских округов и 59 сельских районов. Административный центр – город Барнаул является его деловым, коммерческим и культурным центром. Промышленно развитые города – Бийск, Рубцовск, Заринск, Алейск, Новоалтайск, Славгород и др.

Инвестиционная деятельность в Алтайском крае регулируется специальным региональным законодательством. Законодательная база края обеспечивает комфортные условия для инвестирования, защиту прав собственности инвесторов, сводит к минимуму финансовые риски.

Инвестиционная деятельность в Алтайском крае – это вложение инвестиций субъектами инвестиционной деятельности в объекты инвестиционной деятельности, расположенные на территории края и совокупность практических действий, направленных на достижение целей инвестирования, реализуемых субъектами инвестиционной деятельности.

С позиции сущности реформирования экономики, как для многих регионов, так и для Алтайского края проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из главных.

Основными атрибутами привлекательного инвестиционного климата являются: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса, политическая стабильность и приемлемый экономический курс [2].

Одним из основных региональных нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность, является Закон «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае». Для повышения инвестиционной привлекательности края, создания благоприятного инвестиционного климата, формирования более четких условий оказания государственной поддержки инвесторам в Алтайском крае изданы следующие законы: «О промышленной политике», «Об инновационной деятельности в Алтайском крае», «О порядке предоставления ипотечных жилищных кредитов жителям Алтайского края за счет средств краевого бюджета», «О региональном инвестиционном фонде Алтайского края», «Об инвестиционных уполномоченных и иных субъектах инвестиционной деятельности Алтайского края» и т.д. Данные законы направлены на привлечение и эффективное использование инвестиционных ресурсов, обеспечение стабильности условий деятельности инвесторов на территории Алтайского края.

Значительную роль в процессе формирования благоприятного инвестиционного климата играют финансовые механизмы привлечения и поддержки инвестиций. Государственная поддержка является составляющим элементом региональной инвестиционной политики края. В крае имеется достаточно широкий набор инструментов поддержки инвесторов в различных видах экономической деятельности. Одна из мер государственной поддержки инвестиций – софинансирование проектов через государственные финансовые институты развития.

Алтайский край стал одним из первых регионов Сибири, где создан и успешно работает инвестиционный фонд для дополнительного привлечения средств из федерального инвестиционного фонда. Также принят в регионе закон об участии региона в государственно-частном партнерстве, утверждена программа по улучшению инвестиционного климата. Реализуются различные программы грантовой поддержки в сфере экономики, их главное назначение – поддержка предпринимательских инициатив.

По объему инвестиций в основной капитал Алтайский край в 2016 году занял 8 место в СФО, по индексу физического объема – 6 место. Инвестиции в основной капитал в регионе составили 75 284,8 млн. рублей, это составляет 5,35% от инвестиций Сибирского федерального округа (1 405 338,1 млн. рублей). Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2016 году в Алтайском крае составил 90% по сравнению с 2015 годом. В 2015 году этот показатель в Алтайском крае составил 83,2% к 2014 году. В среднем по Сибирскому федеральному округу индекс физического объема инвестиций в основной капитал равен 95,8% [3].

Согласно Росстату, объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям в 2016 году составил 42,3 млрд рублей, темп роста 91,1% к 2015 году, из них более 32 млрд рублей – это внебюджетные инвестиции.

В 2016 году валовый региональный продукт возрос на 1%, по России темп прироста составил 0,3%. Динамика промышленного производства в регионе составляет 101,4%, по России – 101,1% [4].

В Алтайском крае в 2016 году отмечается положительная динамика капитальных вложений в реальном секторе экономики. В структуре инвестиций в 2016 году наблюдается увеличение доли собственных средств организаций на 5,4% к 2015 году [5].

Объем инвестиций в основной капитал увеличился:

- в сельском хозяйстве - на 9,5%;
- в добывающем секторе - 37,2%;
- в обрабатывающем производстве - на 8,5%;
- в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования - на 19,7%;
- в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий - на 5,8%;
- в производстве фармацевтической продукции – в 1,2 раза;

- в производстве прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки, - в 2,4 раза.

Объем инвестиций предприятий пищевой промышленности, на долю которой приходится более 50% всех инвестиций обрабатывающих производств, вырос на 11,1%. Также рост капитальных вложений отмечается в оптовой и розничной торговле, сфере услуг гостиниц и ресторанов, финансовой деятельности [5].

При составлении рейтингов инвестиционной привлекательности, состояния инвестиционного климата в регионах Российской Федерации применяются различные методики, которые используют различные подходы к оценке и, соответственно, наборы показателей. Их составление базируется на включении различных факторов, которые варьируются в зависимости от методологии рейтинга.

Так, Российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» инвестиционную привлекательность в рейтинге оценивает по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск — какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Для расчета интегрального риска используют шесть частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального.

Алтайский край в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов, проводимом рейтинговым агентством «Эксперт РА», в 2016 году находится в группе 3В1, что означает пониженный инвестиционный потенциал при умеренном риске. Позиция региона в инвестиционном рейтинге регионов РФ, публикуемом ежегодно журналом «Эксперт», относительно стабильна и сохраняется с незначительными изменениями уже на протяжении многих лет.

Так, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2016 года среди регионов России Алтайский край занимает 31-е место по инвестиционному риску и 25-е по инвестиционному потенциалу [6]. В таблице 1 представлены данные в динамике рейтинга инвестиционного потенциала, инвестиционного риска Алтайского края.

Таблица 1

Рейтинг инвестиционного потенциала, инвестиционного риска  
Алтайского края в динамике

Рейтинг "Эксперт-Ра"	Год			
	2005	2010	2015	2016
Место Алтайского края в рейтинге инвестиционного потенциала	28	28	26	25
Место Алтайского края в рейтинге инвестиционного риска	72	64	32	31

Как свидетельствуют представленные данные, регион в рейтинге инвестиционного риска в 2016 г. находится на 31-м месте, происходит постоянное снижение данного показателя. По сравнению с 2015 г. риск снизился на 1 пункт (32-е место в 2015 г.).

Анализ составляющих инвестиционного риска Алтайского края показывает, что некоторые показатели с 2010 г. по 2016 г. улучшились.

В рейтинге *законодательного риска*, характеризующего правовые условия инвестирования в те или иные сферы, в 2016 г. среди 85 регионов Алтайский край находится на 55-м месте. По сравнению с 2015 г. риск снизился на 3 пункта (58-е место в 2015 г.).

В рейтинге *социального риска*, характеризующего уровень социальной напряженности в регионе, в 2016 г. Алтайский край находится на 50-м месте. Этот показатель по сравнению с 2015 г. улучшился на 5 пунктов (55-е место в 2015 г.).

Показатель *финансового риска*, характеризующий состояние таких важных составляющих региональной экономики, как сбалансированность консолидированного бюджета и финансов предприятий, не изменился (23-е место в 2016 г. и 2015 г.).

Значительно снизился *криминальный риск* – регион переместился с 31-го места в 2015 г. на 21-е место в 2016 г.

Уменьшился *экономический риск* на 6 пунктов (34-е место в 2016 г. и 40-е место в 2015 г.).

Ухудшилась ситуация с *экологическим риском* (42-е место в 2015 г., 43-е место в 2016 г.).

Наименьший инвестиционный риск – криминальный и финансовый.

По величине инвестиционного потенциала регион занимает 25-е место среди 85 регионов РФ за счет следующих факторов:

- природно-ресурсный потенциал (23-е место в 2016 г., 43-е место было в 2014 г.);

- инновационный потенциал (12-е место в 2016 г., 30-е место в 2014 г.).

К сожалению, экономика региона характеризуется низким инфраструктурным (46-е место) потенциалом.

Производственный, трудовой, финансовый, потребительский, институциональный, туристический потенциал не изменили свои значения по сравнению с 2014 г.

Приведенные данные говорят о том, что рейтинговая позиция региона относительно стабильна и сохраняется с незначительными изменениями уже на протяжении многих лет.

Так, Национальное рейтинговое агентство (НРА) инвестиционную привлекательность региона определяет в рейтинге как совокупность факторов, влияющих на целесообразность, эффективность и уровень рисков инвестиционных вложений на территории данного региона.

Рейтинг состоит из 45 показателей, которые группируются в 17 факторов, составляющих 4 направления:

- регуляторная среда;
- институты для бизнеса;
- инфраструктура и ресурсы;
- поддержка малого и среднего предпринимательства.

Рейтинг разделен на три группы – с повышенным, подтвержденным и пониженным рейтингом инвестиционной привлекательности, каждая из которых делится на три уровня [7].

Первую группу (высокая инвестиционная привлекательность) возглавляют Москва и Санкт-Петербург. В третий уровень этой группы в 2016 году впервые попала Томская область. Всего в первой группе 19 регионов, при этом на их долю приходится около 82% от общероссийского притока прямых иностранных инвестиций. Практически во всех регионах, отнесенных к наиболее низкой рейтинговой категории, отсутствуют иностранные инвестиции.

Из регионов Сибирского федерального округа рейтинг повысился только у Томской области, она попала в категорию «высокая инвестиционная привлекательность». Подтвердили свой рейтинг Красноярский и Забайкальский края, Иркутская область, республики Бурятия и Тыва.

Алтайский край по итогам 2016 года оказался в группе регионов с умеренной инвестиционной привлекательностью. Регион попал в группу регионов, у которых рейтинг инвестиционной привлекательности понизился. В этой группе также Новосибирская, Омская, Кемеровская области, республики Хакасия и Алтай [8].

Инвестиционную привлекательность Сибири, в частности Алтайского края, нужно повышать, у региона имеются для этого потенциальные возможности.

Алтайский край имеет выгодное географическое положение, существенные территориальные и сырьевые ресурсы, а также значительный технический и интеллектуальный потенциал, развитую транспортную и коммуникационную системы. Кроме того, следует отметить, что Алтайский край обладает значительным туристско-рекреационным потенциалом. К потенциальным возможностям развития Алтайского края в соответствии с его природно-ресурсным потенциалом, а также согласно стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года следует отнести наличие условий для формирования агропромышленного, биофармацевтического, туристско-рекреационного и топливно-энергетического кластеров. В настоящее время в Алтайском крае успешно развиваются кластеры в сфере биофармацевтики, промышленных биотехнологий, аграрного машиностроения, энергомашиностроения и энергоэффективных технологий, а также региональный молочный кластер и полимерный композитный кластер. Указанные кластеры обладают значительным потенциалом развития, привлекательными инвестиционными и рыночными перспективами.

Кроме того Алтайский край относится к числу российских лидеров по ключевым параметрам инновационного развития. Регион занимает 1 место в стране по удельному весу малых предприятий, внедряющих техинновации. По



результатам ежегодного рейтинга инновационных регионов России в 2016 году край занял 27 позицию и впервые вошел в группу средне-сильных инноваторов, ярко продемонстрировав положительную динамику по сравнению с прошлым годом (на 17 пунктов) [9].

В рамках задачи по привлечению в регион инвестиций планируется продолжение работы по созданию и развитию инвестиционных площадок, в том числе индустриальных парков. Содействие импортозамещению и экспорту с учетом федеральных отраслевых программ по импортозамещению и оказанию поддержки экспортерам [10].

В Алтайском крае проводится успешно политика по развитию инвестиционной деятельности, имеются перспективные инвестиционные проекты. По словам главы региона, в Алтайском крае будет реализовано 25 новых инвестиционных проектов на общую сумму 45 млрд. руб. [11].

Реализация данных проектов позволит повысить инвестиционную привлекательность Алтайского края и, как следствие, обеспечить конкурентоспособность региона в долгосрочной перспективе, так как объемы инвестиций являются важнейшим параметром развития экономики любого региона.

#### Список использованной литературы

1. Инвестиции в регионах России [Электронный ресурс]. URL: <http://icss.ru/vokrug-statistiki/investiczii-v-regionax-rossii> (дата обращения: 16.02.2017).
2. Осадчая О.П. Особенности формирования инвестиционной привлекательности // Экономика устойчивого развития. - 2012. №11. - С. 261-267.
3. 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](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641) (дата обращения: 16.04.2017).
4. Отчет Губернатора Алтайского края одобрен сессией АКЗС [Электронный ресурс]. URL: <http://info-vb.ru/news/2017/02/01/otchet-gubernatora-altaiskogo-kraja-odobren-sessiei-akzs> (дата обращения: 20.03.2017).
5. В 2016 году в реальном секторе экономики Алтайского края отмечен рост инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econom22.ru/press-centre/news/detail.php?ID=13230> (дата обращения: 15.04.2017).
6. Инвестиционный климат регионов 2016 [Электронный ресурс]. URL: [http://raexpert.ru/rankingtable/region\\_climat/2016/tab01/](http://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2016/tab01/) (дата обращения: 15.04.2017).
7. Приток средств в экономику региона зависит от условий для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2017/02/26/reg-cfo/specialist-rejting-investicionnoj-privlekatelnosti-polezen-regionam.html> (дата обращения: 17.04.2017).

8. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 18.04.2017).

9. Рейтинг инновационных регионов России: версия 2016 [Электронный ресурс]. URL: [http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR\\_26.12.pdf](http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf) (дата обращения 8.04.2017)

10. Информационный портал Алтайская правда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ap22.ru/paper/Polnyu-otchet-gubernatora-Alexandra-Karlina-za-2016-god.html> (дата обращения 17.04.2017).

11. Полный отчет губернатора Александра Карлина за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: <http://info-vb.ru/news/2017/02/01/otchet-gubernatora-altaiskogo-kрая-odobren-sessiei-akzs>(дата обращения 15.04.2017).

УДК 338

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

*А.В. Попов*

*Кафедра МЭО АлтГТУ им. И.И. Ползунова*

Аннотация: основные аспекты экономического развития на уровне местного самоуправления, проблемы и перспективы, взаимоотношение органов местного самоуправления с субъектами реального сектора экономики.

В условиях интенсивной глобализации, формирования рынка, усиливающейся конкуренции, переноса центра тяжести в решении большой совокупности социальных задач с федерального уровня на региональный происходит масштабная реструктуризация и реорганизация экономики регионов, инициируются сложные глубинные трансформации. Становится очевидным, что ответственность за решение социально-экономических проблем территории должны взять на себя как федеральный центр, так и сами регионы, и муниципальные образования.

Современная муниципальная экономика – это особый способ воспроизводства материальных и духовных благ на территории муниципального образования. Производственная деятельность в системе местного самоуправления осуществляется на основе муниципального хозяйства, представляющего собой совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных потребностей населения.

С позиций муниципального управления муниципальная экономика – это совокупность экономических ресурсов муниципального образования, обеспечивающих удовлетворение жизненных потребностей населения, и отношений по эффективному использованию всех видов ресурсов.

Экономика города Рубцовска в последние годы развивается довольно неравномерно, и показатели социально-экономического развития снижаются. Более того, многие хозяйствующие субъекты переводят свои активы и, главное, свои налоговые базовые платежи на другие территории, оставляя минимум пла-

тежей в местный бюджет. Вот некоторые итоги социально-экономического развития города в последние годы.

Таблица 1

Показатели социально-экономического развития г. Рубцовска

Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	2016
1. Крупными и средними предприятиями города отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб. и % к пред. году	13367,738 112,5	14258,884 105,9	18153,5 127,2	18141,9 106,2	16575,0 92,3
2. Инвестиции в основной капитал по крупным и средним организациям, млн. руб. и % к пред. году	1725,2 100,4	1004,1 58,2	1151,5 104,9	652,1 60,0	428,8 65,8
3. Среднемесячная заработная плата одного работника на крупных и средних предприятиях, рублей	15091	17491	18627	20057	21446,0
4. Доходы бюджета города, всего, млн. руб. - в том числе налоговые и неналоговые доходы, млн. руб. - выполнение поступлений доходов бюджета города относительно плана года, %	1498,133 619,268 102,2	1750,665 672,068 125,94	1574,811 581,940 95	1462,251 539,812 94,3	1485,449 535,307 99,9
5. Расходы бюджета города, млн. рублей - исполнение расходной части бюджета относительно плана года, %	1560,937 97,3	1768,821 93,0	1789,093 95,4	1504,522 90,1	1501,727 97,8
6. Численность населения города, чел. на 01.01.2016	147465	147448	147425	146516	146386

Комментируя данный анализ социально-экономического развития города Рубцовска за период 2012-2016 годы, можно сделать следующие выводы:

- объём отгруженной продукции собственного производства, выполненные работы, услуги в рублёвом эквиваленте за пять лет увеличились на 3,2 млрд рублей, но объёмный рост 20-14-2015 года сменился в 2016 году резким падением и по объёму – на 1,5 млрд. рублей и по темпам к предыдущему году – 92,3%;

- размер инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям за пятилетку снизился в 4 раза и составил в 2016 году всего 428,8 млн. рублей;

- среднемесячная заработная плата одного работника на крупных и средних предприятиях выросла на 6000 рублей и составила 21446 рублей, но является значительно ниже среднерубцовой;

- доходы и расходы дефицитного местного бюджета города в 2016 году имеют тенденцию к снижению и возврату к объёмным показателям 2012 года, но темпы снижения расходов выше снижения доходной части;

- численность населения достигла своего статистического минимума и за пять лет снизилась на 1079 человек.

Практически в экономике это можно считать процессом стагнации, когда тенденцию роста имеет только зарплата, остальные показатели снижаются или динамика роста незначительна.

Больше всего беспокоит тот факт, что резко снижаются инвестиции в основной капитал, в четыре раза, что свидетельствует о значительном снижении привлекательности территории для внешних инвесторов и о том, что хозяйствующие субъекты, работающие в городе, не заинтересованы в серьёзных вложениях в развитие.

Можно говорить о причинах макроэкономического характера, о процессах падения ВВП и инфляции, однако в экономике города происходят и более простые системные процессы, например, вывода основных фондов и перевода основных налогооблагаемых баз крупных налогоплательщиков за пределы муниципальной территории. Вот и получается, что сегодня главными плательщиками в местный бюджет города стали тюрьмы, больницы, учебные и другие бюджетные заведения. То есть деньги перекадываются из одного бюджетного кармана в другой. К такому положению привели новые нормативно-правовые акты и законы, которые позволяют налогоплательщикам довольно свободно распоряжаться процедурами регистрации на любой территории единого экономического пространства.

В чём проблематика деятельности органов местного самоуправления города и какие меры следует принять новому руководству администрации?

Сегодня муниципальное образование не имеет научно обоснованной концепции своего развития, научно-методического инструмента для управления и подготовленных кадров. Все это приводит к хаотичности социальных и экономических процессов, нерациональному расходованию бюджетных средств, низкой эффективности хозяйствования.

Другой проблемой является отсутствие профессиональных управленцев и периодичность в управлении развитием муниципального образования. Определяющими факторами периодичности процесса управления являются:

- временной период полномочий органов местного самоуправления, то есть смена выборных органов и исполнительных органов местного самоуправления раз в 3-4 года не позволяет обеспечить преемственность и профессионализм управления;

- организация межбюджетных отношений в течение календарного года, что не позволяет реализовать среднесрочные и долгосрочные совместные проекты и обеспечивать инвестиционную привлекательность территорий;

- местные культурно-исторические, географические и национальные особенности, их различия на территориях муниципальных образований как уни-

кальные особенности социально-экономического развития практически не используются.

Часто экономическая политика муниципалитета становится больше похожа на латание дыр, на решение сиюминутных проблем: на дороги, на ЖКХ, на подготовку к зиме и др.

Разумеется, несмотря на все трудности – ответственность за развитие муниципальной территории остается за органами местного самоуправления, и они обязаны осуществлять определенные управленческие функции в ходе принятия и реализации программ социально-экономического развития.

Реализация экономической политики начинается с разработки концепции социально-экономического развития муниципального образования, которая представляет собой документ, содержащий принципиальные положения стратегического развития территории, что обуславливает необходимость дальнейшей конкретизации намерений и действий органов местного самоуправления на основе программно-целевого метода планирования.

В дальнейшем на основе концепции разрабатывается комплексная программа социально-экономического развития муниципальной территории. Это прогнозно-аналитический документ, содержащий совокупность увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам мероприятий, направленных на достижение намеченных целей социально-экономического развития муниципального образования в рамках выбранной социально-экономической политики.

В определенной части программа носит директивный характер.

Программа имеет систему «внутренних» и «внешних» целей, вытекающих из стратегического выбора местного сообщества. Внешние цели программы обусловлены необходимостью участия муниципального образования в решении проблем социально-экономического развития федерального и регионального характера.

Внутренние цели вытекают из необходимости улучшения качества жизни населения муниципальной территории, разработка наиболее важных из них осуществляется на стадии формирования концепции.

Задачи формирования программы могут быть следующими:

1. Разработать систему целей социально-экономического развития муниципального образования.
2. Сформировать увязанную по ресурсам, исполнителям и срокам выполнения совокупность мероприятий, направленных на реализацию целей.

Как определить качество программы? Вот один из алгоритмов оценки:

■ Эффективность – программа, как крупный инвестиционный проект, должна быть финансово-состоятельной и иметь экономическую эффективность не ниже уровня, принятого для хозяйственного комплекса муниципальной территории в целом;

■ Приоритет целей, должен быть связан с улучшением качества жизни населения;

■ Преемственность – опирается при разработке на стратегические целевые ориентиры и приоритеты;

■ Управляемость – должен быть создан специальный управленческий аппарат, документы, регламентирующие порядок и персональную ответственность участников программных работ;

■ Гласность – предусматривает необходимость привлечения к рассмотрению и экспертизе проектов и результатов их реализации ученых и специалистов, представителей различных профессиональных групп и общественности, информирование населения о ходе программных работ;

■ Корпоративность – формирование взаимовыгодных (договорных) отношений с хозяйственными субъектами и бизнес-сообществом, с населением муниципального образования и органов местного самоуправления.

В функциональном контексте можно предложить модель управления экономикой муниципального образования в формате пяти основных компонентов, рис. 1:



Рисунок 1. Модель функций управления экономикой

Как уже подчёркивалось, основной целью развития муниципального образования является повышение качества жизни людей, проживающих на его территории. При этом в понятие качества жизни должны включаться:

- обеспеченность работой и заработной платой, гарантирующей достойный уровень жизни общества и развития личности;
- обеспеченность качественным жильем и бытовыми услугами;
- гарантия общественной, экономической и экологической безопасности, политической стабильности;
- обеспеченность конституционными правами на медицинское обслуживание, образование, отдых.

Для достижения поставленной цели необходимо управление экономикой муниципального образования, направленное на социальный подъем и развитие. Реализация такого варианта возможна только при условии создания единого экономического пространства во всем регионе, при этом политика развития отдельного муниципального образования должна быть согласована с политикой региональных властей и выполнять возложенные на нее функции.

Определим и конкретизируем задачи управления муниципальной экономикой, рис. 2.

Такой подход позволит как представительному, так и исполнительному органу местного самоуправления совместными усилиями систематизировать процессы управления экономикой и сформировать экономическую политику муниципального образования.



Рисунок 2. Задачи муниципального образования по управлению экономикой

Таким образом, на этой основе можно сформировать и основные процессы управления экономикой муниципального образования, что позволит систематизировать работу аппарата исполнительного органа местного самоуправления, и более конкретно определить задачи нормотворческой деятельности депутатов представительного органа самоуправления. А главное, сформировать единую систему управления. Рассмотрим этот аспект на рисунке - 3.

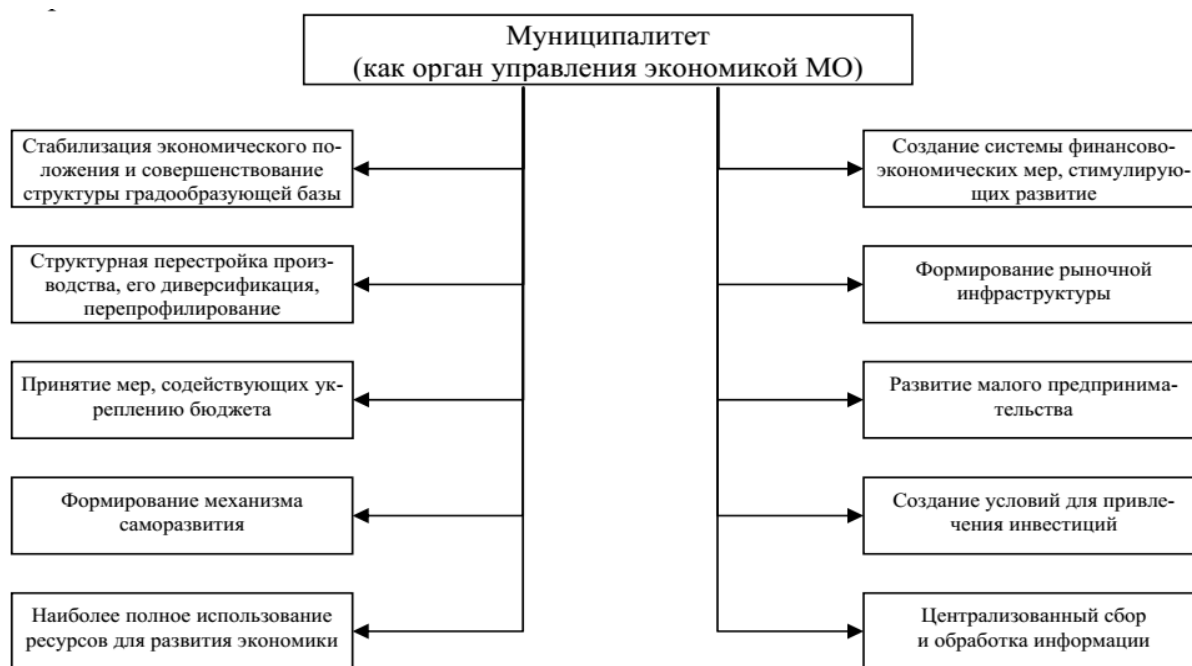


Рисунок 3. Основные процессы управления экономическим развитием МО

Согласно определенным методам управления экономикой муниципального образования можно сформировать следующие направления совершенствования управления экономикой муниципального образования:

1. Повышение эффективности распределения средств, поступающих в бюджет города, путем снижения взаимных неплатежей, предоставления льготных кредитов и налогообложения, создания единой формализованной методики трансфертов в местный бюджет, формирования программы социально-экономического развития города в рамках муниципального заказа и пр.

2. Превышение экспорта продукции, работ, услуг, произведенных на территории муниципального образования, над их импортом, что особенно актуально для приграничных территорий.

Для того чтобы реализовать приведенные требования, необходимо учитывать воздействие различных факторов внешней среды (общая экономическая политика, законодательство, структура экономики, инвестиционный климат, стихийные явления и т.п.).

По нашему мнению, чтобы понизить зависимость от факторов внешней среды в управлении экономикой, органы местного самоуправления должны грамотно использовать функции управления, а именно:

1. Увеличить инвестиционный потенциал местных бюджетов за счет расширения неналоговых поступлений (функция организации).

2. Перераспределять часть доходов от муниципального предпринимательства через бюджет на текущие нужды муниципального образования (в первую очередь, на увеличение заработной платы работникам бюджетной сферы), что может способствовать улучшению структуры распределения доходов в местном сообществе (функция организации, контроля и учета).

3. Определить приоритетные отрасли экономики. В настоящее время ни коммерческие банки, ни фондовый рынок не в состоянии выполнить функции эффективных институтов перераспределения финансовых потоков. Только органы государственной власти и местного самоуправления, опираясь на публичную собственность, через налогово-бюджетную систему, с помощью банков развития и гарантийных механизмов способны обеспечить это перераспределение в пользу отраслей и сфер, с которыми связаны перспективы развития (функции прогнозирования, планирования, мониторинга).

4. Организовывать кооперации с крупными предприятиями для реализации проектов, выполнение которых не под силу какому-то одному хозяйствующему субъекту (функция организации).

Таким образом, можно констатировать, что финансовые проблемы, стоящие сегодня перед муниципальными образованиями, а также необходимость перераспределения доходов и инвестиций через публичный сектор экономики с целью стимулирования экономического роста и уменьшения социально-экономической дифференциации требуют наличия в инвестиционных портфелях муниципальных образований коммерчески эффективных проектов, направленных на решение жизненно важных проблем развития территорий.

В этом смысле актуальными становятся ресурсосберегающие технологии управления, позволяющие создавать конкурентные преимущества за счет централизованного, «точечного» использования относительно небольших средств. В случае правильно организованного мониторинга социально-экономического состояния города и верной интерпретации его результатов небольшие «точечные» воздействия могут дать несоизмеримо больший эффект для создания и развития конкурентных преимуществ.

Прежде всего положительный эффект может принести инвестирование в объекты, имеющие наибольшее количество кооперативных связей с другими



хозяйствующими субъектами экономики муниципального образования. Например, проблема для Рубцовска – это дороги. Используя опыт многих государств и территорий по выходу из кризиса, следует организовать весь процесс дорожного строительства, то есть и производство дорожно-строительных материалов, и поиск новых технологий, и системное планирование строительства и ремонта дорог, и формирование жёстких договорных отношений с исполнителями муниципальных заказов по дорогам с гарантией качества и долгосрочности использования.

Тем самым для органов местного самоуправления в экономическом аспекте приоритетными должны стать отрасли, выпускающие продукцию, в производстве которой задействовано максимальное количество предприятий смежных отраслей, находящихся на территории муниципального образования, с целью стимулирования экономического роста и уменьшения социально-экономической дифференциации. Функции прогнозирования, планирования, организации, контроля и учета, а также мониторинга должны обеспечить грамотную реализацию указанной политики.

Для Рубцовска сегодня может быть перспективной и дорожная карта по созданию Агломерации приграничных территорий с участием в этом как самого Рубцовска, так и муниципальных образований Рубцовского района, Локтевского района и возможно Егорьевского района. Формирование единого социально-экономического пространства и объединение ресурсного потенциала территорий может реально обеспечить новый виток интенсификации экономического развития и роста инвестиционной привлекательности. В отраслевом контексте возможно формирование совместных инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе, в сельхозмашиностроении, в сельхозпереработке, в транспортно-логистическом и складском секторе, в развитии индустрии туризма и отдыха и др.

Для формирования новых стратегических направлений социально-экономического развития города начать следует с критического стратегического анализа современного состояния и действующих планов среднесрочного и долгосрочного развития территории, так как они утратили свою актуальность и действенность, применив при этом анализе отраслевой и ресурсных подходы.

На данных подходах и должна осуществляться реализация управления экономикой муниципального образования.

#### Список литературы

1. Анимица Е.Г., Тертышный А.Г. Основы местного самоуправления. М., 2000.
2. Борисов А., Ореховский П. Города: системный анализ // Муницип. экономика. 2002. №3.
3. Официальный сайт Администрации г.Рубцовска.

РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА  
И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА  
В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

*А.В. Прокопьев*

*Филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске*

В статье рассмотрены основные проблемы и направления развития жилищного строительства и жилищно-коммунального комплекса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, приведена динамика основных количественных показателей отрасли, обозначены меры государственного стимулирования развития жилищно-коммунального комплекса округа.

Жилищно-коммунальный комплекс является одной из важнейших отраслей социально-экономической сферы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, который играет важную социальную, экономическую и экологическую роль в жизни современного общества, формирует и развивает комфортную среду для проживания граждан.

Современное жилищно-коммунальное хозяйство – это многоотраслевой комплекс, включающий взаимосвязанные между собой предприятия и организации.

Однако состояние жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры характеризуется высоким уровнем износа, низким коэффициентом использования мощностей и большими потерями.

Сложившаяся тенденция развития жилищно-коммунального комплекса автономного округа охватывает ряд показателей, которые включают в себя базовые отраслевые индикаторы, оценивающие деятельность предприятий и организаций жилищной сферы, водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, газоснабжения и электроснабжения.

Несмотря на то, что в последние годы органы государственной власти автономного округа прилагают определенные усилия в области развития жилищно-коммунального комплекса, проблема воспроизводства основных фондов жилищно-коммунального хозяйства слабо решена. В данной отрасли остаются высокими затраты и потери ресурсов, которые вынуждены покрывать потребители услуг и бюджет.

В принятом в автономном округе Плане мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности предусмотрены меры государственной поддержки, направленные на сохранение темпов жилищного строительства:

- повышение доступности государственных гарантий для системообразующих организаций;
- предоставление субсидии в виде имущественного взноса Окружному фонду развития жилищного строительства «Жилище»;

– проведение публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов, реализуемых с участием средств бюджета автономного округа [1].

Кроме этого реализуются мероприятия государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014-2020 годах», направленные на решение задач, поставленных Президентом РФ по улучшению жилищных условий населения:

– организациям-застройщикам предоставляется субсидия на возмещение части затрат на строительство инженерных сетей и объектов инженерной инфраструктуры для реализации инвестиционного проекта комплексного развития территорий в целях жилищного строительства, в том числе при индивидуальном жилищном строительстве;

– улучшены жилищные условия отдельным категориям граждан: ветеранам Великой Отечественной войны, малочисленным народам Севера, молодым семьям, молодым учителям, работникам бюджетной сферы и др.;

– заключены кредитные договоры с 2364 семьями на приобретение жилья с компенсацией части процентной ставки;

– предоставлены 4211 субсидий, в том числе 3210 молодым семьям, 511 гражданам из числа очередников, работников бюджетной сферы, молодых ученых, 171 гражданину из числа коренных малочисленных народов Севера;

– в целях реализации муниципальными образованиями автономного округа полномочий в области жилищных отношений, установленных законодательством РФ, предоставлены субсидии муниципальным образованиям на приобретение жилья для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания, и жилых домов, признанных аварийными, а также формирование маневренного жилищного фонда [2].

Результаты реализации указанной государственной программы в 2010-2015 годах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей жилищного строительства [3]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ввод в действие жилых домов, площадь жилых помещений, тыс. кв. м	564,4	757,4	1021,8	1044,2	1115,8	964,5
Ввод жилья на душу населения, кв. м						
Югра	0,37	0,49	0,65	0,66	0,70	0,59
Россия	0,41	0,44	0,46	0,49	0,58	0,61
Объем ипотечных кредитов, Югра, всего, млрд. рублей, в том числе:	18,6	30,0	32,7	40,7	35,9	28,1
с государственной поддержкой	12,0	18,7	22,1	24,4	9,1	5,8
коммерческая ипотека	6,6	11,3	10,6	16,3	26,8	22,3

Продолжение таблицы 1

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обеспеченность жилыми помещениями в среднем на одного жителя, кв. м						
Югра	18,9	19,0	19,2	19,5	19,9	20,3
Россия	22,6	23,0	23,4	23,4	23,8	24,0
Общая площадь жилищного фонда, млн. кв. м, в том числе:	29,1	29,7	30,4	31,1	32,1	33,0
ветхое и аварийное жилье, млн. кв. м	2,0	2,0	2,2	2,1	2,4	2,2
Доля ветхого и аварийного жилья в общем объеме жилищного фонда, в процентах	7,0	6,7	7,3	6,9	7,4	6,6

В рейтинге регионов РФ автономный округ занимает второе место по объему предоставленных ипотечных кредитов на душу населения и третье место по количеству кредитов на тысячу человек.

В автономном округе одна из самых высоких среди субъектов РФ «ипотечная закредитованность» населения, в рейтинге регионов РФ автономный округ занимает второе место по остатку ссудной задолженности по предоставленным ипотечным кредитам на душу населения.

При этом существенно увеличилась доля заемщиков, имеющих возможность получения ипотечного кредита без государственной поддержки, – 80,0% (до 2014 года доля таких граждан составляла 40,0%).

На сохранение темпов ипотечного кредитования повлияло принятие Правительством РФ стабилизационных мер по возмещению отдельным банкам недополученных доходов по выданным ипотечным кредитам (займам). Банки, выдавая ипотеку под 13 процентов годовых, могут компенсировать недополученные доходы за счет федеральных субсидий. В число таких банков в Югре входят «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Ханты-Мансийский банк Открытие».

В целях доступности ипотечного кредитования всем жителям Югры в соответствии с поручением Президента РФ сформированы специальные условия ипотечного кредитования. Например, в целях стимулирования строительства жилья с 2015 года расширен перечень участников, которые могут претендовать на компенсацию процентной ставки по ипотечному кредиту. Участники прежних жилищных программ, купившие жилье с господдержкой в виде компенсации процентной ставки, получают возможность приобрести жилье большей площади и получить компенсацию по новому ипотечному кредиту.

В целях улучшения жилищных условий в 2015 году продолжалась работа по формированию фонда арендного жилья. Для привлечения инвесторов и формирования рынка доступного жилья Правительством автономного округа с 1 января 2014 года проекты в области доступного арендного жилья освобождены от уплаты налога на имущество. Льгота предоставляется только тем инве-

сторам, которые не превысят официально установленную предельную стоимость найма.

С участием ОАО «Ипотечное агентство Югры» построены 3 арендных дома в гг. Нефтеюганске, Сургуте, Ханты-Мансийске общей площадью 16647 кв. м, включающих 354 меблированные квартиры. В 2015 году заключено 347 договоров найма, дома заселены на 98,0 % [3].

Во исполнение Указа Президента РФ от 7 мая 2012 года № 600 реализуется комплекс мер по улучшению жилищных условий многодетных семей. Всего на территории автономного округа в 2015 году для индивидуального жилищного строительства безвозмездно предоставлено 173 земельных участка многодетным семьям, что составляет 62,9 % от общего числа земельных участков, переданных безвозмездно для индивидуального жилищного строительства.

Отдельное направление работы по реализации Указа Президента РФ от 7 мая 2012 года № 600 – это ликвидация аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 года.

В автономном округе реализуется адресная программа автономного округа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2013-2017 годы, утвержденная постановлением Правительства автономного округа от 30 мая 2013 года № 211-п, основной целью которой является улучшение условий жизни населения, проживающего в аварийных многоквартирных домах, и, как следствие, повышение качества жизни населения.

За весь период реализации адресной программы – 2013-2017 годы – запланировано переселить 4642 человек, проживающих в жилых помещениях площадью 63,7 тыс. кв. м, из 181 аварийного многоквартирного дома [4].

Реализация вышеуказанных мероприятий и программ способствовала сносу ветхого и аварийного жилья в муниципальных образованиях автономного округа за период 2011-2015 годов общей площадью 326,2 тыс. кв. м (в том числе 38,3 тыс. кв. м по адресной программе).

Существенных сдвигов удалось добиться в вопросах ликвидации приспособленных для проживания строений (балков), в 2015 году расселено 455 семей [3].

Современный этап реформирования жилищно-коммунального комплекса «запущен» государственной программой «Развитие жилищно-коммунального комплекса и повышение энергетической эффективности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014 – 2020 годы» [5].

Основные показатели, характеризующие развитие жилищно-коммунального комплекса Югры за 2010-2015 годы, представлены в таблице 2.

В целях обеспечения создания благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в сферу жилищно-коммунального хозяйства, способствующих решению задач модернизации и повышения энергоэффективности объектов коммунального хозяйства, в Югре предусмотрены механизмы компенсации муниципальным образованиям:

- процентной ставки организациям коммунального комплекса по привлекаемым заемным средствам на реконструкцию, расширение, модернизацию, строительство, капитальный ремонт;
- процентной ставки по привлекаемым кредитным ресурсам на приобретение топливно-энергетических ресурсов.

Таблица 2

## Динамика показателей развития жилищно-коммунального комплекса [5]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Жилищный фонд, млн. кв. м	29,1	29,7	30,4	31,1	32,1	33,3
Уровень благоустройства жилищного фонда, в процентах:						
всеми видами благоустройства	79,6	79,9	80,0	80,2	81,4	82,9
в том числе:						
водопроводом	91,9	91,9	92,1	92,8	93,2	93,3
канализацией	90,9	91,0	91,1	91,4	91,8	91,9
отоплением	93,3	93,3	93,3	93,9	93,9	94,0
ваннами (душем)	87,1	87,2	87,1	87,4	88,5	88,6
газом	24,1	24,2	24,2	23,0	22,8	22,7
горячим водоснабжением	83,3	83,5	83,3	81,4	82,8	82,9
напольными электрическими плитами	70,6	70,5	70,1	72,1	72,1	72,1
Фактический уровень собираемости платежей населения за предоставленные жилищные и коммунальные услуги, в процентах от начисленных платежей	97,2	96,5	98,1	97,3	95,3	97,3
Количество семей, получающих субсидии на оплату коммунальных услуг, тыс. семей	41,0	39,7	40,0	38,2	35,1	32,2
Сумма начисленных субсидий, млн. рублей	749,6	920,4	916,5	936,4	732,8	734,6
Сумма субсидий в расчете на 1 семью в месяц, рублей	1525,1	1933,9	1907,5	2044,1	1737,8	1910,0
Доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства, в процентах	23,3	30,0	30,2	30,6	30,6	30,6

С 1 мая 2015 года заработал инструмент лицензирования управляющих компаний и у населения появился действенный механизм смены недобросовестной управляющей компании. В 2015 году из 23 управляющих компаний 5 не получили лицензию.

Уровень газификации городов Югры составляет 100,0%, что превышает среднероссийский показатель на 29,7%. Уровень газификации сельских населенных пунктов ежегодно увеличивается и по итогам 2015 года составил 44,2%, что соответствует среднероссийским показателям.

Для обеспечения населения питьевой водой действуют 117 водоочистных сооружений суммарной производительностью 638,5 тыс. куб. м в сутки. Доля

населения, обеспеченного питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности, в 2015 году сохранилась на уровне 2014 года и составила 77,5%.

В 2015 году заменено 72,7 км ветхих тепловых сетей и 51,7 км ветхих водопроводных сетей, что составляет 2,0 % от общей протяженности тепловых и 1,2% от общей протяженности водопроводных сетей, число аварий на сетях теплоснабжения и водоснабжения снизилось по сравнению с 2014 годом на 35%.

На условиях софинансирования с муниципальными образованиями из бюджета автономного округа осуществлялось строительство 18 объектов водоотведения, водо-, тепло- и газоснабжения, в 2015 году введено 12 объектов коммунального комплекса и завершены проектно-изыскательские работы по 3 проектам.

В Югре контроль за деятельностью субъектов естественных монополий обеспечен Межотраслевым Советом потребителей по вопросам деятельности субъектов естественных монополий при Губернаторе автономного округа.

Проведено четыре заседания указанного совета, на одном из заседаний которого был рассмотрен стратегический вопрос о готовности Югры к переходу на долгосрочное тарифное регулирование в сферах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения.

Был утвержден план мероприятий по осуществлению конкурсных процедур по передаче в 2015 году муниципальными образованиями имущества в долгосрочную аренду или концессию.

Еще одним важным направлением работы в жилищно-коммунальном комплексе является капитальный ремонт многоквартирных домов. Начиная с 2014 года организация его проведения осуществляется по новой системе, предусматривающей формирование собственниками жилья фондов капитального ремонта своего дома за счет уплаты обязательных взносов.

В Югре создана необходимая нормативная база, регулирующая работу системы капитального ремонта, создан региональный оператор – Югорский фонд капитального ремонта многоквартирных домов, приняты и реализуются обязательства по оказанию государственной поддержки для проведения капитального ремонта за счет средств бюджета автономного округа, как для софинансирования части стоимости работ, так и предоставления субсидий и компенсаций малоимущим гражданам и гражданам из числа льготных категорий по оплате взносов на капитальный ремонт.

В окружную программу капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории автономного округа, на период с 2014 по 2043 годы включены 6632 многоквартирных дома, в которых проживают более 400 тысяч семей.

По состоянию на 1 января 2016 года в виде взносов на капитальный ремонт на счет Югорского фонда капитального ремонта многоквартирных домов поступили средства в размере 2601,4 млн. рублей. Для софинансирования работ по капитальному ремонту из средств бюджета автономного округа в 2014-2016 годы выделено 353,4 млн. рублей, в том числе за счет средств, поступивших из

Фонда содействия реформирования ЖКХ – 75,1 млн. рублей, еще 107,2 млн. рублей выделено из бюджетов муниципальных образований [6].

Таким образом, стратегическими целями государственной политики автономного округа в сфере жилищно-коммунального хозяйства являются повышение качества и надежности предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, улучшение жилищных условий, повышение сохранности жилищного фонда и уровня качества жилищно-коммунального обслуживания граждан.

#### Список литературы

1. Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 16.02.2015 № 62-рп «О плане мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2015 год и на период 2016 и 2017 годов».

2. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 09.10.2013 № 408-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2016 - 2020 годах».

3. Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 15.01.2016 № 17-рп «Об отчете губернатора о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

4. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 30.05.2013 № 211-п «Об адресной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2013 - 2017 годы».

5. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 09.10.2013 № 423-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие жилищно-коммунального комплекса и повышение энергетической эффективности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014 - 2020 годы».

6. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа от 25.12.2013 № 568-п «О Программе капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

ББК:338.439.4

### ОСОБЕННОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

*А.А. Ракишев*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей*

Аннотация: В статье рассмотрены основные направления и тенденции развития пищевой промышленности ВКО. Исследованы особенности диверсификации пищевого производства, различные модифицированные сочетания диверсификации, применяемые на практике.



В современных условиях интеграции Казахстана в мировую экономику продовольственная безопасность страны является одной из важных составляющих национальной безопасности страны. В Законе РК от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» экономическая безопасность включает *продовольственную безопасность*, «предусматривающую состояние защищенности экономики, в том числе агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста» [1].

Восточно-Казахстанская область (ВКО) является динамично развивающимся регионом и по многим факторам находится в пятерке лидирующих регионов Казахстана. Главная цель экономики ВКО – достижение высокого уровня благосостояния населения на основе создания конкурентоспособной и сбалансированной экономики, достижение устойчивого развития области путем диверсификации отраслей экономики, поэтапное замещение части сырьевой составляющей в ВРП на высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию. С этой целью были разработаны: Стратегический план развития ВКО до 2020 года, Региональная программа индустриально-инновационного развития ВКО на 2004-2015 годы.

Пищевая промышленность играет значительную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны в изменившихся условиях внешней среды: с вхождением РК в ВТО; внутренней среды: рост населения страны, интенсивный прирост потребления продуктов питания и изменения структуры потребления в сторону более качественных и разнообразных продуктов. Обеспечение конкурентоспособности пищевой промышленности приведет к улучшению социально-экономического климата в стране; росту экономической эффективности предприятий других отраслей, связанных с пищевой, и к росту экспортного потенциала в перспективных отраслях пищевой промышленности.

Пищевая и перерабатывающая промышленность ВКО представлена 12 отраслями, где функционирует 622 предприятия, из которых 41 являются крупными, 74 средними и 507 мелкими. Из них в молочной отрасли действует 22 предприятия, в мясной – 21, в масложировой – 99, в мукомольной – 47, в хлебобулочной – 318, в крупяной – 11, в макаронной – 8, в кондитерской – 18, в рыбной – 12, в кожевенно-меховой – 6, в отрасли производства полуфабрикатов – 11, прочих – 49. В 2016 году произведено продукции на сумму 95,9 млрд. тенге. Наибольший вклад в производство составили предприятия мясной, молочной, масложировой, мукомольной отраслей. Доля пищевой промышленности в общем объеме промышленной продукции Республики Казахстан в 2016 году составляла 9,5%, (для сравнения в РФ – более 20%, в Белоруссии – 27,3%). Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары занимают 6,1% всех экспортируемых товаров, а доля импорта их – 9,9% от общего объема импорта.

На рис. 1 представлена динамика производства продуктов питания в ВКО за 2008-2016 гг.

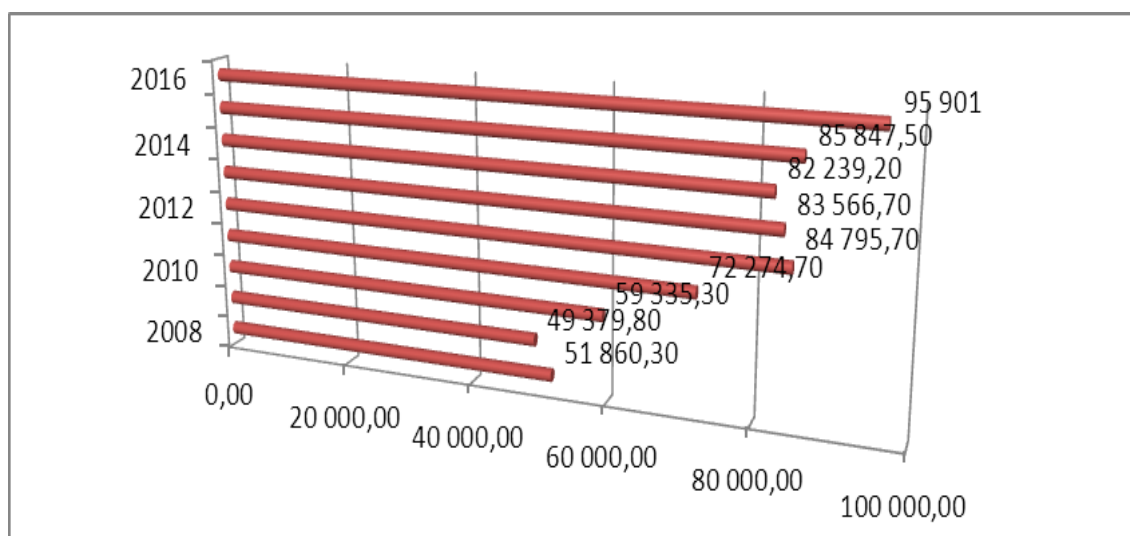


Рисунок 1- Динамика производства продуктов питания в ВКО

Для развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности области в рамках Программы «Агробизнес-2020» приняты программы субсидирования: затрат перерабатывающих предприятий на закуп сельскохозяйственной продукции для производства продуктов ее глубокой переработки; по возмещению части расходов, понесенных субъектом АПК, при инвестиционных вложениях; ставок вознаграждения по кредитам, а также лизингу технологического оборудования и сельскохозяйственной техники; заготовительным организациям в сфере АПК суммы НДС, уплаченного в бюджет, в пределах исчисленного НДС» [2].

В условиях конкурентной среды хозяйствования одной из насущных задач для развития продовольственного комплекса является создание предпосылок для его экономического роста и повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, достижение требуемого уровня импортозамещения в продовольственном секторе. Сегодня в условиях новой экономической реальности средством достижения поставленных целей для предприятий пищевой промышленности области является диверсификация производства. Диверсификация (от лат. *Diversus* — разный и *facio* — делаю) – это расширение номенклатуры товаров, производимых отдельными предприятиями и объединениями. Диверсификация связана с использованием накоплений предприятия не только на производство основной продукции или установление контроля над каким-то этапом производства, но и организацию новых видов производства, проникновение в другие отрасли [3]. Диверсификация может принимать различные формы: в современной практике выделяют 4 основных типа стратегии диверсификации продукции: горизонтальная, вертикальная, концентрическая и конгломеративная (табл. 1).

Таблица 1- Классификация стратегий диверсификации

Горизонтальная диверсификация	Вертикальная диверсификация	Концентрическая (связанная) диверсификация	Конгломеративная (несвязанная) диверсификация	Международная диверсификация
Приобретение (разработка) новых продуктов. Фирма опирается на имеющийся уровень продаж и технологию производства	Движение компании «вверх или вниз» по производственной цепочке. Фирма выходит на предшествующие или движется вперед на последующие своему производственному циклу этапы.	Расширение производственного портфеля за счет продуктов (или направлений бизнеса), позволяющих более эффективно или полно использовать существующие технологии и ресурсы фирмы	Развитие совершенно новых направлений бизнеса, доступ к новым потребителям. Вложение текущей прибыли фирмы в новые растущие и высокоприбыльные отрасли	Разработка маркетинговой стратегии для каждой страны с учетом особенностей рынка региона. Высокие управленческие компетенции, правильно выстроенная структура управления

Диверсификация в пищевой промышленности ВКО обусловлена необходимостью обеспечения устойчивого развития области в долгосрочной перспективе. Стратегические интересы области требуют наращивания объемов производства местной пищевой продукции не только в целях удовлетворения внутреннего спроса, но и для обеспечения межрегиональных и экспортных поставок отдельных видов продукции. Ассортимент отечественных производителей в сфере производства продуктов питания, в частности хлебобулочных изделий, ежегодно расширяется. За последнее время на рынке появилось немало новых разновидностей хлеба. В дальнейшем диверсификация здесь может определяться в плане расширения ассортимента продукции лечебно-профилактического назначения: хлебобулочной продукции с витаминами, минеральными веществами, микроэлементами, изделий с пониженной кислотностью, хлебобулочные изделия для детского питания, диетические изделия, бессолевые хлебобулочные изделия и т.д.

Предприятия пищевой промышленности в условиях конкурентной среды должны активно заниматься инвестиционной и инновационной деятельностью и вкладывать ресурсы предприятия в разработку и производство новых видов продукции и таким образом диверсифицировать производство.

*При разработке стратегии диверсификации необходимо пользоваться критериями:* во-первых, отрасль, избранная для диверсификации, должна обеспечивать приемлемую прибыль на вложенные инвестиционные ресурсы, то есть отрасль должна быть привлекательной [6]. Привлекательность отрасли характеризуется возможностью получения долгосрочного и стабильного уровня продаж и прибыли для предприятий в определенном рыночном сегменте. Действующие в отрасли предприятия должны направлять свои усилия на укрепление долгосрочных конкурентных позиций и увеличение объема продаж, инвестировать в передовую технологию и производственные мощности. Во-вторых, затраты на вхождение в новую отрасль не должны превышать потенциальной прибыли от работы в ней. Чем привлекательнее отрасль, тем выше входные барьеры. Для компаний-новичков входные барьеры практически всегда высоки;

низкие барьеры стимулируют большой приток новых компаний, что ведет к снижению потенциальной прибыльности. Приобретение ведущей компании в отрасли всегда сопряжено с большими затратами. Слишком высокие выходные затраты автоматически снижают будущую прибыль и предполагаемую цену акций компании. И в-третьих, это критерий дополнительных преимуществ. Диверсификация в новые направления должна повышать эффект синергии существующих и новых подразделений компании. Вероятность получения эффекта возрастает, если диверсификация происходит в отрасли с конкурентно значимым совпадением цепочек ценности; это позволяет снизить издержки, обмениваться технологиями и опытом, создавать ценные компетенции и возможности и эффективно использовать имеющиеся ресурсы (например, репутацию брэнда) [4].

*Но самый оптимальный вариант - это соответствие всем трем критериям.*

В основе диверсификации, прежде всего, лежат экономические выгоды для предприятий, проявляющиеся, в частности, в ослаблении воздействия кризисных факторов, таких как усиление конкурентного давления, глобализация экономики, падение рентабельности основного вида бизнеса и т.д., и смягчении их последствий. Преимущества диверсифицированного производства дают возможность предприятию достигать цели, недоступные фирмам, выпускающим однородную продукцию. К экономическим преимуществам диверсификации относятся: улучшение финансового состояния предприятия, снижение предпринимательских рисков, использование и обмен передовых технологий, стабильное положение и независимость от конъюнктуры рынка, конкурентоспособность производимой продукции и др.

*Приняв решение о диверсификации, предприятие выбирает направление расширения с учетом выявленных особенностей отрасли.* Особенности диверсификации производства предприятий пищевой промышленности обусловлены: спецификой спроса, зависимостью их от поставщиков сырья, многокомпонентностью и сезонностью поставок, условиями для развития кооперации и интеграции, наполняемостью рынка новыми видами продукции (работ, услуг), снижением предпринимательских рисков, ростом финансовой устойчивости экономики отрасли, возможностью сочетания в одном предприятии сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности; более рациональным использованием сырья и трудовых ресурсов в связи со значительным потенциалом предприятий; наличием на передовых предприятиях отрасли современной технической базы, позволяющей производить инновационные продукты.

На практике используются различные модифицированные сочетания диверсификации. Новые виды деятельности при этом тесно увязаны с технологическими возможностями предприятия при максимально полном использовании собственного потенциала (например, производство и сбыт потребителям широкого ассортимента полуфабрикатов). Если этого не происходит, то следует продолжить поиск за пределами отрасли, и тогда приходит необходимость разви-

тия вертикальной диверсификации в сторону получения ресурсов. Такое направление позволяет получить контроль над источниками сырья и снизить зависимость от его поставщиков. Также имеет место диверсификация самих поставщиков сырья с целью образования достаточно обширной группы поставщиков, максимально снижающей риски непредвиденных обстоятельств. Сезонность поставок сырья приводит к перспективе развития диверсификации в его хранение в течение длительного периода времени. Такое развитие позволяет предприятию максимально нивелировать сезонность поставки сырьевых ресурсов и обеспечить непрерывность производственного процесса.

Многокомпонентность поставляемого сырья приводит к вопросу оценки возможных направлений его использования и диверсификации производства в сторону развития более глубокой переработки сырья и получения из него максимального количества разнообразной продукции. Стратегия диверсификации пищевого производства позволяет предприятиям не только эффективнее использовать ресурсы, наращивать объемы производства, но и повышать конкурентоспособность, что очень важно в условиях рынка. Под влиянием диверсификации производства предприятия пищевой промышленности превращаются в многоотраслевые комплексы, в которых отдельные подразделения выполняют функции самостоятельно производящих отдельные виды продукции (складские, транспортно-логистические услуги). Выявленные особенности диверсификации предприятий пищевой промышленности позволят проводить диверсификацию по наиболее эффективным направлениям. Результатом такой диверсификации будет повышение эффективности деятельности предприятия как в плане показателей деятельности, так и в плане имеющихся ресурсов в условиях конкуренции. Рассматривать диверсификацию следует не только в качестве источника получения дополнительных средств и страхового гаранта безубыточности, но и как принцип поведения предприятий в рыночных условиях, так как посредством диверсификации предприятия области, целенаправленно используя этот процесс в собственных интересах, смогут более активно функционировать на рынке, что одновременно будет способствовать достижению определенных социально-экономических результатов [5].

Развитие диверсификации в виде расширения продуктовых линий является объективной основой сбалансированности потребительского рынка на разных уровнях. Поэтому государственная политика регулирования на национальном, региональном уровнях должна быть направлена на совершенствование структуры рынка, воздействовать на экономические стратегии предприятий с целью повышения результативности функционирования рынка продукции пищевой промышленности. При этом основными критериями деятельности предприятий являются: повышение уровня потребления конечной продукции пищевой промышленности, ликвидация разрыва в уровнях и структуре питания социальными слоями населения, регионами, создание единого отраслевого рынка без барьеров, препятствующих эффективному использованию ресурсов (инвестиционных, трудовых, материальных), обеспечение условий для повышения конку-

рентоспособности отраслей для интеграции в мировой рынок и достижения экономической безопасности страны.

Таким образом, особенности диверсификации производства следует учитывать, прежде чем вырабатывать стратегию диверсификации производства предприятия наряду с изучением отраслевых аспектов, финансового положения, предпочтений покупателей и структур рынка.

#### Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан».
2. Пищевая и перерабатывающая промышленность [Электронный ресурс] <http://www.akimvko.gov.kz> (дата обращения 07.06.2016).
3. Жулина Е.Г., Мягкова Т.Л., Кацуба О.Б. Диверсификация деятельности предприятия // ООО «Журнал «Управление персоналом». 2006. С. 5.
4. Бедарев А. Диверсификация производства - современное направление в развитии экономики предприятий // Хлебопродукты. 2010. № 11. С.4.
5. Толкачева С.В. Особенности диверсификации предприятий пищевой промышленности // Крымский научный вестник. 2016. №2 (8). С. 333.
6. Осадчая О.П., Касаткина Е.В. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в сфере промышленного производства / Антикризисное управление корпорацией: проблемы и решения / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. - Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – С. 172-175.

#### УПРАВЛЕНИЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

*Д.В. Ремизов, А.В. Жарикова, Д.Д. Гаймахер*

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

Агропромышленный комплекс (АПК) нашей страны, как и любой другой, нуждается в применении современных методов и технологий управления. Основы этого должны исходить из целей и задач, которые стоят перед этой сферой.

Целью управления АПК является развитие аграрного производства, удовлетворение потребностей населения.

Она представляет собой совокупность определенных задач, которые служат ее достижению на различных уровнях – субъекты Российской Федерации, административные районы, хозяйственные организации.

Таким образом, в настоящих условиях необходима иерархическая система управления: для создания и планирования макроэкономических условий.

На построение структуры управления предприятиями АПК влияют внешние и внутренние условия и факторы (таблица 1).

Таблица 1

Внешние и внутренние факторы и условия, влияющие на построение структуры управления предприятиями АПК

Внешние факторы	Внутренние факторы
Цели, принципы и методы управления, которые определяются социально-экономической природой производства и отношений, сформированных на основе многообразных форм собственности в АПК; территориальное размещение; подчиненность, кооперация, интеграция	Факторы производства и факторы собственного управленческого характера

На практике выделяют несколько видов структур управления АПК (таблица 2).

Таблица 2

Типы структур управления

Структура управления	Характеристика
Линейная	управляющее воздействие на объект может передаваться только руководителем объекта, распоряжения которого обязательны к исполнению
Функциональная	подготовка решений для линейных руководителей осуществляется специализированными функциональными службами
Линейно-функциональная	по линии общего руководства каждый работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются вопросами, отнесенными к их компетенции (техническая, экономическая, агрономическая), при этом окончательное решение сохраняется за общим руководством
Дивизионная	ее формирование осуществляется по конкретному виду продукции, по определенному кругу потребителей или региону

Практика российских предприятий показывает, что наиболее рентабельными являются хозяйства с завершенным производственным циклом. Например, в мясомолочном и мясном направлении – это объединение кормопроизводства, животноводства, выпуск готовых мясных и молочных изделий для реализации населению; в зернопроизводстве – объединение растениеводства с хранением и обработкой зерна, мукомольным производством, выпуском готовой продукции и ее расфасовкой и т.д.

На конкурентоспособность и экономическую эффективность деятельности предприятия любой отрасли оказывают влияние такие факторы, как качество трудовых ресурсов, состояние материально-технической базы. Но в современном мире наиболее важным является положение расширенной теории

конкурентного преимущества М. Портера, которое гласит: «Важна не только наделенность факторами, но гораздо важнее – как они используются». Отсюда следует, что без рациональной организации предприятий АПК невозможно обеспечить их устойчивость.

На всех предприятиях АПК уровень производства должен соответствовать особым требованиям. Это обусловлено несколькими причинами. Во-первых, на уровень жизни и здоровье населения регионов страны непосредственное влияние оказывает качество производимой ими продукции. Во-вторых, и продукция таких предприятий, и сырье для ее производства являются скоропортящимися. Поэтому для организации работы с ними необходима высокая внутренняя слаженность функционирования всех звеньев и участков производства, а также наличие соответствующего контроля над качеством сырья, продукции, технологических процессов. В-третьих, производственный цикл в сельскохозяйственном производстве напрямую зависит от естественно-биологических процессов, которые имеют определенные требования к технике, используемым технологиям и организации труда. Все элементы АПК имеют последовательную взаимосвязь между собой. Это объясняется тем, что каждое последующее звено АПК потребляет продукты или результаты предыдущего звена, которые и объемно, и структурно должны соответствовать друг другу [1].

Сложность и неординарность структуры является отличительной чертой аграрного сектора. Его структура не ограничивается только крупными и средними сельскохозяйственными предприятиями, агропромышленными компаниями и холдингами различных организационно-правовых форм, также в него входят фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства населения. Кроме того, АПК содержит несколько взаимосвязанных отраслей.

Агропромышленный комплекс включает такие сферы деятельности, как:

- отрасли, обеспечивающие средствами производства сельское хозяйство;
- сельское хозяйство;
- отрасли, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции;
- инфраструктурный блок, обеспечивающий транспортировку, хранение, заготовку сельскохозяйственного сырья, строительство в отраслях АПК, подготовку кадров.

Говоря об отрасли, обеспечивающей сельское хозяйство средствами производства, следует отметить, что в последнее время на промышленных и сельскохозяйственных предприятиях России наблюдается сокращение доли отечественного оборудования и машин, которые вводятся в эксплуатацию. Предприятия АПК из данной отрасли все в большей степени приобретают вид мелкосерийных сборочных производств зарубежных компаний. Оставшиеся российские предприятия машиностроительной отрасли производят ограниченный объем машин и оборудования. Поэтому возникла серьезная угроза недостатка систем машин для комплексной автоматизации и механизации основных производств в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. В результате может возникнуть технологическая зависимость российских производителей сырья и продовольствия от импорта [2].



Что касается процесса обращения, он является элементом производства, в который входят следующие составляющие: учет, хранение семян, товаров и продукции, кормов, техники, удобрений и других средств производства; переработка, реализация продукции; материально-техническое снабжение; ремонт, техническое и сервисное обслуживание средств производства и т.д. По мере разделения труда, углубления специализации, роста производства продукции, технического и технологического переоснащения, обеспечения постройками, удобрением, другими средствами производства увеличивается обмен продуктами труда между предприятиями, отраслями АПК, народного хозяйства. Именно поэтому возрастает роль организации процесса обращения в хозяйстве, поскольку «...при товарном производстве обращение столь же необходимо, как и само производство, а следовательно, и агенты обращения столь же необходимы, как и агенты производства». На организацию процесса обращения влияют результаты производства: в хозяйствах, в которых производство наиболее эффективно, появляются такие возможности, как укрепление материально-технической базы, хранение, переработка продукции, ремонт техники, других средств, приобретение специализированных транспортных средств, устройство дорог, подъездных путей и пр.

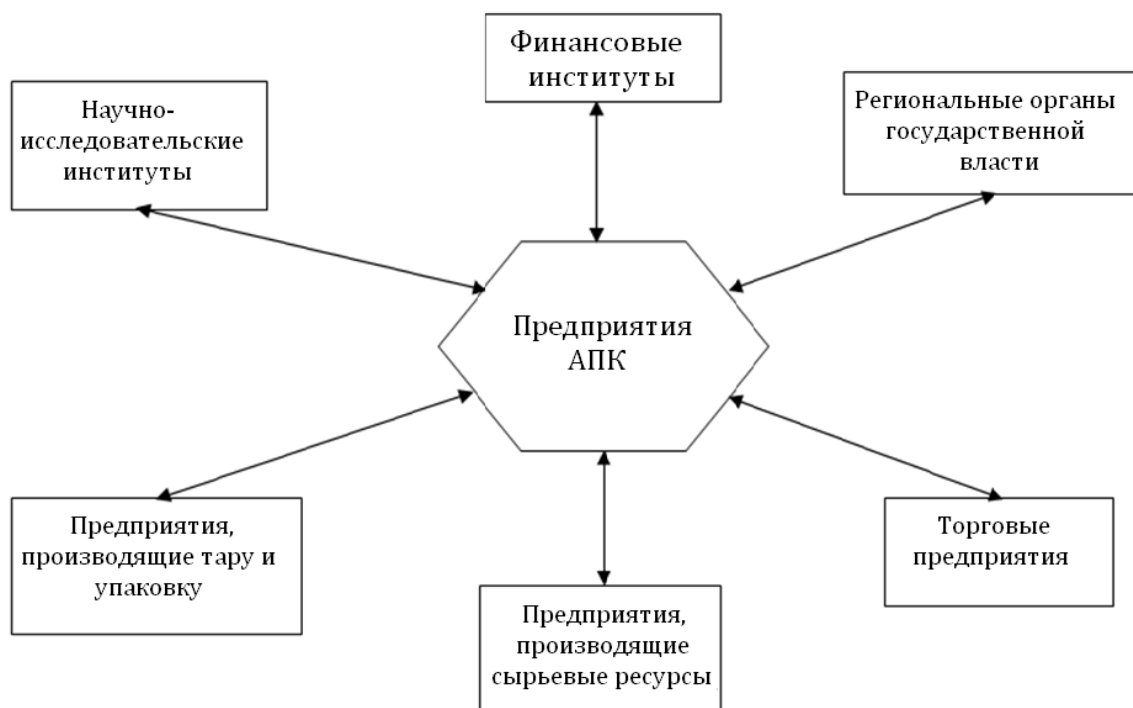


Рис. 1. Взаимодействие предприятий агропромышленного комплекса с другими участниками рынка

Однако, в случае отсутствия решения отдельных вопросов по организации процесса обращения, может снизиться хозрасчетный доход предприятия и, как следствие, личное потребление.

Как показывают исследования ученых и практика хозяйствования, в АПК не уделяется должного внимания организации процесса обращения. Это приво-

дит к существенным потерям сельскохозяйственной продукции, кормов, удобрений, других средств [3].

В современной экономической науке одной из важных проблем является совершенствование регулирования товародвижения на продовольственном рынке. В настоящее время в условиях экономического кризиса и пробелах наблюдаемости и управляемости системы продовольственных рынков данная проблема весьма актуальна.

В результате проведения анализа реализации готовой продукции предприятий АПК в регионе можно отметить, что, независимо от формы собственности и масштаба производства, вопросы по сбыту товарной продукции решаются предприятиями индивидуально, и не всегда эффективно. Зачастую подобные решения негативно сказываются на ценовой политике. При таком варианте сбытовой политики предприятий АПК большая часть договорных отношений носит разовый характер, в то время как создание долгосрочного сотрудничества предприятий АПК положительно отразится на финансово-хозяйственной деятельности, укрепит их имидж.

Совершенствование стратегий взаимодействия предприятий АПК в регионе путем выработки правил и приемов эффективной реализации направлений деятельности предприятий регионального АПК, ориентации стратегии взаимодействия на поддержание конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов приведет к предотвращению банкротства, обеспечению динамического развития предприятий [4].

Несовершенство системы сбыта обусловлено отсутствием на рынке актуальной, достоверной информации о его участниках и товарах. Предприятия регионального АПК относятся к предприятиям малого бизнеса, поэтому дополнительное спонсирование маркетинга является невозможным, поскольку массовая доля товарной продукции мала и затраты на продвижение продукции не окупятся.

Данная проблема может быть решена путем организации единого информационного пространства для обмена информацией предприятий АПК. Создание единого информационного портала будет способствовать образованию производственных и потребительских кооперативов, которые в свою очередь будут образовывать миникластер, включающий полный спектр обслуживающих структур нужд основного производства предприятий АПК в районах, регионах, совокупности регионов, на территории всего государства, и их активному взаимодействию.

Для стабильной работы и развития предприятиям АПК следует учитывать нынешние тенденции российского рынка. Так как в условиях наступившего финансово-экономического кризиса рынок начал вести себя настолько непредсказуемо, что составление прогнозов его динамики становится крайне затруднительным. Очень сложно предвидеть, какие из ежедневно меняющихся факторов внешнего воздействия могут оказать на предприятие существенное влияние. В этих условиях топ-менеджмент вынужден согласовывать каждое свое решение о том, как компании следует действовать даже в краткосрочной

перспективе, с владельцами. Ведь от выбора того или иного варианта поведения зависят напрямую размеры потерь.

Таким образом, управление деятельностью предприятий АПК в период нестабильности должно обладать гораздо большей степенью гибкости, чем в периоды устойчивого роста экономики. Для того чтобы эффективно работать в условиях кризиса, компаниям необходимо применять новый подход к управлению. Его суть состоит в симбиозе двух подходов:

- стратегического, при управлении компанией в условиях стабильного развития экономики;

- прогнозно-адаптивного, обеспечивающего эффективное управление предприятием АПК в условиях финансово-экономического кризиса.

Поскольку каждое предприятие существует не обособленно, а в среде множества разнообразных внешних воздействий, то его деятельность, как и сама система управления им, должны учитывать эти воздействия.

В периоды стабильности компании АПК могут выстраивать свою миссию, цели и концепцию развития, включая стратегии по различным направлениям деятельности, не только на краткосрочную, но и на удаленную перспективу. Собственники, сформировав совместно с руководством указанные стратегии, могут позволить себе доверить их реализацию и управление предприятием высококвалифицированному топ-менеджеру. Делегирование целого ряда полномочий по принятию управленческих решений от владельцев к топ-менеджеру вполне оправдано тем, что опытный и профессионально компетентный управляющий в периоды стабильного развития экономики может без дополнительных консультаций, с помощью имеющихся в его распоряжении аналитических служб, сформировать прогноз динамики производства и продаж на перспективу и достаточно корректно считать возникающие при этом риски.

В периоды нестабильности рынка предприятия АПК должны в первую очередь обращать внимание не на факторы прямого влияния и их внутрифирменное развитие, а на факторы косвенного воздействия. Составлять, на основе последних, прогнозы на краткосрочную перспективу. Оперативно реагировать на ежедневные изменения путем адаптации показателей и стратегий компании к условиям нестабильного рынка.

Актуальность данного подхода обусловлена не только нынешними тенденциями рынка, но и его своеобразностью. Ни одна из западных теорий менеджмента не позволяет в условиях становления российской рыночной экономики успешно управлять компаниями. Это, в частности, связано с тем, что западные подходы и школы управления не формировались одновременно, а имеют более чем столетнюю историю.

#### Список используемой литературы

1. Организация производства и основы управления производством на предприятиях АПК [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.bankreferatov.ru/referats/.doc.html> (Дата обращения 14.10.2015).

2. Современные аспекты организации стратегического планирования в АПК [Электрон. ресурс] – URL.: <http://uecs.ru/uecs63-632014/item/2795-2014> (Дата обращения 12.10.2015).

3. Колобова А.И. Организация производства на предприятиях АПК: учебное пособие. Барнаул, 2008 [Электрон. ресурс] – URL: <http://window.edu.ru/catalog> (Дата обращения 12.10.2015).

4. Тогузаев Т.Х. Совершенствование стратегий взаимодействия предприятий АПК региона [Электрон. ресурс] – URL: [http://uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=2067](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2067) (Дата обращения 13.10.2015).

5. Деятельность Ассоциации Росагромаш [Электронный ресурс] Официальный сайт. – URL: <http://www.rosagromash.ru/ru/activity> (Дата обращения 12.10.2015).

6. Российская модель управления агропромышленным комплексом в условиях рынка [Электронный ресурс] – URL: [http://text.tr200.biz/referat\\_gosudarstvo\\_i\\_pravo/?referat=581378&page=1](http://text.tr200.biz/referat_gosudarstvo_i_pravo/?referat=581378&page=1) (Дата обращения 13.10.2015).

7. Менеджмент в агропромышленном комплексе [Электрон. ресурс] – URL:<http://portal-u.ru/menedgmentpodsystem/menvagro> (Дата обращения 14.10.2015).

8.Осадчая О.П., Якименко Е.А.Особенности и проблемы деятельности предприятий АПК Алтайского края в условиях экономического кризиса // Известия АлтГУ. - 2010. - №2/2. - С. 275-277.

9.Осадчая О.П. Финансовая стратегия управления агропромышленной корпорацией: на примере ФПГ "Сибагромаш". Барнаул, 2000.

ББК 65.321

## СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

*И.В. Рыбакова*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ГОУ ВПО АлтГТУ  
им. И.И. Ползунова*

В настоящее время достаточно актуальным для развития экономики России в целом и отдельных ее регионов становится импортозамещение. Это обусловлено сложными отношениями между Россией и западными странами, вследствие которых на отечественный рынок перестают поступать импортные товары. Но такие искусственные ограничения экономических связей следует рассматривать как дополнительный импульс для развития национальной экономики и сокращения зависимости от импорта. Тем более что некоторые отрасли, такие как сельское хозяйство, могли бы полностью обеспечивать потребности страны за счет внутреннего производства.

Будучи Председателем правительства РФ, В.В. Путин отметил: «Импортозамещение не является для нас самоцелью, и далеко не всегда мы должны

стремиться к импортозамещению. Но как отдельная тема она тоже имеет право на существование. Иногда выгоднее эффективно функционировать в рамках международного разделения труда, получать дешевый качественный продукт от наших партнеров за границей. Но в некоторых случаях мы, конечно, должны уделять внимание импортозамещению» [1].

Уже в 2012 году такая политика рассматривалась властью в отдельных отраслях экономики, импортозамещение стало одной из целей «Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020». Но западные санкции в отношении нашей страны ускорили процесс превращения импортозамещения из локальной цели отдельной отрасли в глобальную для страны и наиболее актуальную. В 2015 было принято решение о создании Правительственной комиссии по импортозамещению (Постановление Правительства Российской Федерации от 4 августа 2015 года № 785 «О создании правительственной комиссии по импортозамещению») [2].

В десятку регионов – лидеров по импортозамещению по итогам 2015 года аналитическим центром федеральной экспертной сети «Клуб регионов» включен Алтайский край.

Особое место в рамках импортозамещения в регионе занимает агропромышленный комплекс. Алтайский край является крупнейшим аграрным регионом Российской Федерации. На долю сельского хозяйства края приходится 16% ВРП, в сельской местности проживает 44% населения (более 1 млн. человек). По площади пашни регион – лидер среди субъектов Российской Федерации, один из крупнейших в России производителей животноводческой продукции, по итогам 2015 года край занимает третье место по производству молока и говядины, четвертое место – по поголовью крупного рогатого скота. Значителен вклад региона в обеспечение продовольственной безопасности страны. Доля поставок в другие субъекты Российской Федерации по ряду товарных позиций достигает 70-80% от общего количества производимых пищевых продуктов в крае. По итогам 2015 года Алтайский край занимает 1 место в России по выпуску муки, сыров и сухой сыворотки, 2 место по выработке крупы (гречневой круп – 1 место) и сливочного масла, 3 место по изготовлению макаронных изделий; находится в десятке лидеров по выпуску растительного нерафинированного масла и сухого молока [3].

Продукция сельского хозяйства лишь отчасти идет на конечное потребление, другая часть предназначена для переработки предприятиями пищевой промышленности. Большая ее доля должна оставаться в крае, поступать на перерабатывающие предприятия и наполнять потребительский рынок края местной продукцией. Западные санкции на ввоз продовольствия стали еще одной связующей линией (помимо технологической) для сельскохозяйственного и пищевого производства. Сельское хозяйство также испытывает на себе влияние со стороны отрасли машиностроения. Импортная сельскохозяйственная техника вследствие возникших внешнеполитических проблем, санкций, ослабления рубля становится недоступной для сельхозпредприятий. Эта проблема стала толчком для развития некоторых предприятий сельхозмашиностроения.

Например, ООО «Комплекс Агро» (г. Барнаул) в течение десяти лет занимается поставками сельхозоборудования немецкого и американского производства в Алтайском крае, Новосибирской и Кемеровской областях, Казахстане. В 2015 году компания начала собственное производство зерносушилок, которые на 40% дешевле импортных. Объем продаж отечественного аналога зерносушилок увеличился сразу в 3 раза по сравнению с импортной техникой [4]. Таким образом, проблема импортозамещения, импульсом передаваемая от одной отрасли хозяйства другой, стала актуальной для экономики края в целом.

Распоряжением администрации Алтайского края, подписанным в 2016 году, утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению в Алтайском крае до 2020 года. В план включены мероприятия, направленные на развитие сельскохозяйственного комплекса региона, а именно:

- Обеспечение участия алтайских сельхозтоваропроизводителей и предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

- Повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения за счет проведения следующих мелиоративных мероприятий: ввод в эксплуатацию мелиорируемых земель; предотвращение выбытия и сельскохозяйственного оборота сельскохозяйственных угодий; защита земель от ветровой и водной эрозии, опустынивания, затопления и подтопления. Ожидаемый результат - сохранение площади посевов сельскохозяйственных культур на уровне не ниже 5392,8 тыс. га; обеспечение роста объемов производства продукции растениеводства.

- Использование точного земледелия в качестве основного направления развития растениеводства Алтайского края в рамках реализации Концепции развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирование государственных информационных ресурсов об этих землях на период до 2020 года, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.07.2010 № 1292-р. Ожидаемый результат – повышение эффективности производства продукции растениеводства.

- Содействие внедрению на предприятиях агропромышленного комплекса энерго- и ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий, с целью роста применения энерго- и ресурсосберегающих технологий, повышения конкурентоспособности производимой продукции.

- Осуществление противозооотических мероприятий, фитосанитарного и ветеринарного контроля, с целью снижения гибели скота от инфекционных заболеваний.

- Мониторинг развития в крае торговой инфраструктуры для: обеспечения сбалансированности товарных рынков; сдерживания роста цен на продовольственные товары; обеспечения рынков сбыта сельскохозяйственной продукцией и продовольствием.

- Организация проведения продовольственных ярмарок с привлечением к участию в них сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств для расширения доступа сельхозтоваропроизводителей к рынкам сбыта, увеличения объемов реализации продукции, стимулирования конкуренции.

- Мониторинг средних цен сельскохозяйственных и промышленных производителей на товары, которые запрещены к ввозу в Российскую Федерацию, и участие в реализации мероприятий по созданию государственной информационной системы в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации для размещения и актуализации данных в государственной информационной системе в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации.

В таблице 1 представлены контрольные показатели реализации плана мероприятий по содействию импортозамещению в Алтайском крае до 2020 года.

Таблица 1

Контрольные показатели реализации плана мероприятий по содействию импортозамещению в Алтайском крае до 2020 года

Наименование контрольного показателя	2015 год	Плановый период, годы				
		2016	2017	2018	2019	2020
Индекс физического объема продукции сельского хозяйства, %	107,5	102,9	102,5	102,5	101,8	101,7
Объем производства молока в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн	1414,9	1415	1418	1457,7	1472,3	1487
Объем производства скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн	328,8	329	330	340	353,5	357
Прирост производства овощей защищенного грунта в сельхозорганизациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей, тыс. тонн	-	-	0,2	0,2	0,2	0,2

Однако, ориентируясь на импортозамещение, не стоит забывать про не менее важные задачи, стоящие перед сельским хозяйством края, решение которых также связано с этим процессом. Это повышение конкурентоспособности за счет модернизации сельскохозяйственного производства и внедрения новейших технологий, устойчивое развитие сельских территорий, включая социальное развитие села. Повышенное внимание федеральной и региональной власти к отрасли сельского хозяйства будет способствовать положительной динамике показателей отрасли, достижению целей политики импортозамещения и повышению продовольственной безопасности региона.

## Список литературы

1. Стенограмма заседания Президиума Правительства Российской Федерации от 5.11.2009 // [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.government.ru/docs/8092/> (дата обращения 20.02.2017).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 4 августа 2015 года № 785 «О создании правительственной комиссии по импортозамещению» // [Электронный ресурс] – URL: <http://government.ru/media/files/gP7IKCc3BsVTtEQuYjUxArQ28Dr3oyA3.pdf> (дата обращения 20.02.2017).
3. Распоряжение администрации Алтайского края №187-р от 30.06.2016 // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.econom22.ru/importozameshchenie/plan-meropriyatiy-dorozhnaya-karta-po-sodeystviyu-po-importozameshcheniyu-v-altayskom-krae-na-2015-g/187-%D1%80.pdf> (дата обращения 20.02.2017).
4. Как импортозамещение помогает алтайским фермерам? [Электронный ресурс] – URL: <http://www.amic.ru/news/383936/> (дата обращения 18.04.2017).

УДК 338.487:338.27

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Ю.Ю. Свирина*

*Бийский технологический институт АлтГТУ*

Алтайский край является одним из ведущих регионов Российской Федерации по развитию сферы туризма [1].

С целью формирования современной туристской индустрии края, увеличения вклада сферы туризма в устойчивое развитие экономики и социальной стабильности в крае, повышения доходной базы краевого и местных бюджетов постановлением Администрации Алтайского края была утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2011-2016 годы [2], а в 2014 году принята государственная программа «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2015-2020 годы [3].

За время реализации программных мероприятий, направленных на развитие сферы туризма в Алтайском крае, турпоток в регион вырос более чем в 1,5 раза (в 2010 г. – 1,18 млн. чел., в 2016 г. – 1,95 млн. чел.), число действующих турпредприятий увеличилось на 192 единицы (в 2010 г. – 773 ед., в 2016 г. – 965 ед.), более чем на треть стало больше коллективных и индивидуальных средств размещения туристов (в 2010 г. – 483 ед., в 2016 г. – 656 ед.), количество мест круглогодичного размещения увеличилось на 3,1 тыс. (в 2010 г. – 16,5 тыс. мест, в 2015 г. – 19,6 тыс. мест) [1].

В соответствии со стратегией социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года туризм рассматривается в качестве приоритетного направления региональной экономики. Природно-климатические ано-



малии, изменение макроэкономических показателей, современные геополитические процессы вносят существенный вклад в увеличение степени неопределенности внешней среды туристских организаций.

Для уменьшения степени неопределенности на практике широкое распространение получили прогнозные оценки с использованием математико-статистических методов. Разработка прогнозных оценок перспектив развития туристских услуг в Алтайском крае позволит повысить эффективность использования финансовых, человеческих и природно-климатических ресурсов.

На функционирование туристских объектов отрицательное влияние оказывают такие факторы, как:

- состояние туристской инфраструктуры;
- значительные сезонные колебания величины турпотока;
- кратковременный период пребывания туристов (3–5 дней);
- низкая информированность потенциальных туристов об оказываемых рекреационных услугах.

Основными инструментами экономико-математических моделей являются корреляционно-регрессионный и факторный анализы, которые в случае значительных колебаний контролирующих параметров не дают адекватных результатов. Поэтому для оценки перспектив развития туристической отрасли Алтайского края дополнительно предлагается использование элементов теории катастроф, которая представляет собой методику исследования неустойчивости различных систем. Основными категориями теории катастроф являются [4]:

- катастрофа – значительное изменение объекта при незначительном изменении параметров;
- бифуркация – это приобретение нового качества в движениях динамической системы, при малом изменении её параметров;
- сингулярность – это точка, в которой математический объект (обычно функция) не определён или имеет нерегулярное поведение.

Определение тесноты и направление связи между исследуемыми параметрами осуществлялось при помощи корреляционно-регрессионного анализа. Высокое значение коэффициента корреляции свидетельствует о наличии сильной связи между исследуемыми факторами. На рисунке 1 представлена зависимость валового регионального продукта (ВРП) от туристского потока (турпотока):

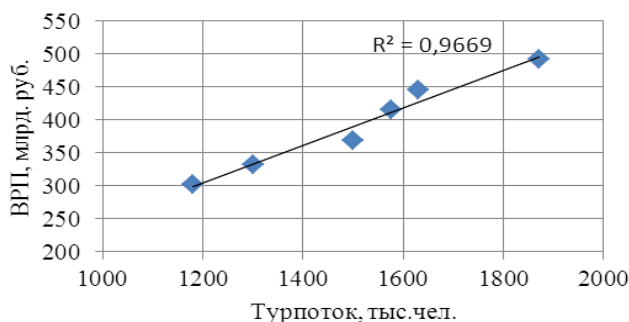


Рисунок 1 – График зависимости ВРП от турпотока

Из рисунка 1 видно, что наблюдается положительная регрессионная зависимость с тесной связью факторов, что свидетельствует о непосредственной зависимости ВРП от туристского потока. Туристы вносят непосредственный вклад в прирост ВРП, так как являются не только потребителями услуг на территории края, но и потребителями элементов супраструктуры (магазины, кафе и д.р.).

Рисунок 2 отражает зависимость турпотока от среднедушевых доходов. Из рисунка 2 следует, что между факторами наблюдается тесная связь, которая объясняется эластичностью спроса по доходу, так как туристские услуги относятся к объектам роскоши и незначительное изменение в доходах приводит к значительному изменению потребления услуг.

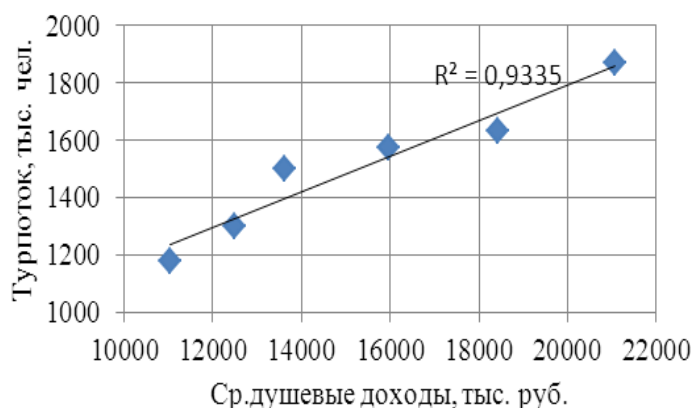


Рисунок 2 – График зависимости турпотока от среднедушевых доходов

Регрессионная модель зависимости турпотока от оказания платных услуг населению представлена на рисунке 3.

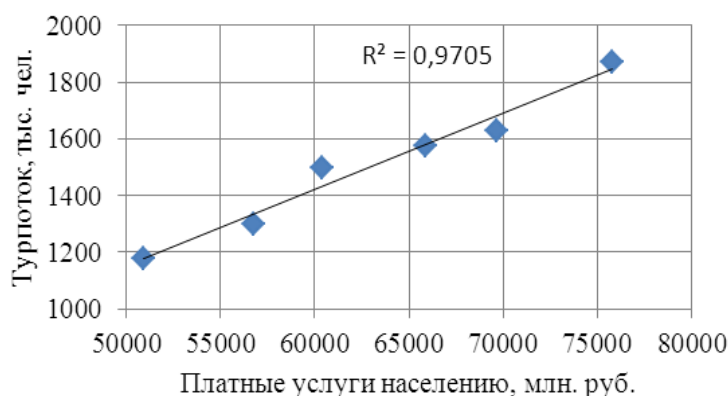


Рисунок 3 – График зависимости турпотока от платных услуг населению

Из рисунка 3 видно, что наблюдается положительная регрессионная зависимость с тесной связью факторов, что свидетельствует о непосредственной зависимости туристского потока от оказания платных услуг населению.

В таблице 1 представлены исходные данные [5, 6] и значения коэффициентов корреляции.

Таблица 1 – Сводная таблица коэффициентов корреляции

Год	Ср. душевые доходы, руб.	Платные услуги населению, млн. руб.	ВРП, млрд. руб.	Турпоток, тыс. чел.	Число реализованных путевок, шт.	Средняя стоимость путевки, руб.
2010	11029	50944	302,9	1180	25926	37300
2011	12500	56760	332,1	1300	28655	42890
2012	13617	60409	369,0	1500	38599	39430
2013	15979	65891	416,1	1576	42022	51500
2014	18434	69621	446,0	1630	35386	46240
2015	21088	75758	492,1	1870	28461	47160
Коэффициент корреляции	0,97	0,98	0,98		0,31	0,68

Как видно из таблицы 1, высокие значения коэффициентов корреляции соответствуют среднему душевому доходу, ВРП и оказанию платных услуг населению в Алтайском крае.

На рисунке 4 представлен объемный график, отражающий зависимость платных услуг от турпотока и среднему душевых доходов.

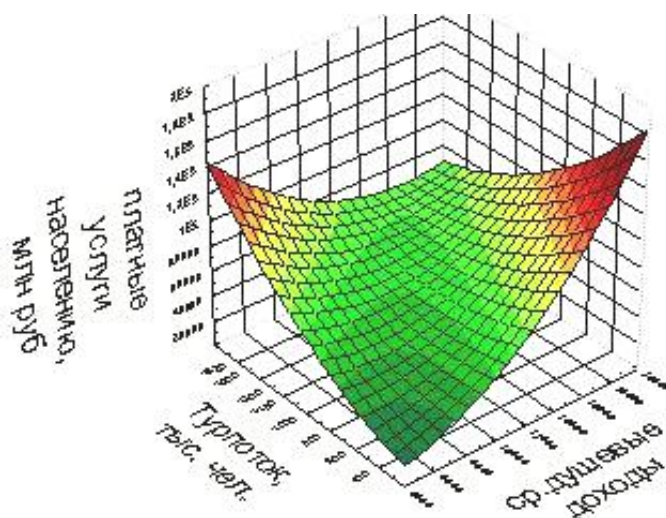


Рисунок 4 – График зависимости платных услуг от величины турпотока и среднему душевых доходов

График представлен в виде параболы, в которой в основании находится точка бифуркации. Катастрофой, в данном случае, будет снижение среднему душевых доходов, что приведет к снижению взаимозависимых показателей: турпотока и платных услуг населению. В свою очередь снижение турпотока приведет к снижению ВРП.

Описанная модель связи относится к моделям неустойчивого развития, которые подвержены катастрофам. Незначительное изменение одного из параметров приведет к значительному изменению объекта, снижению социально-экономического развития региона. Таким образом, сложившаяся ситуация в туристической отрасли в Алтайском крае может быть подвержена катастрофам. Региону и хозяйствующим субъектам туристической отрасли необходимо принимать во внимание макроэкономические показатели для снижения возможных негативных последствий развития туристских услуг в Алтайском крае.

#### Библиографический список

1. Алтайский край – перспективный туристический регион России [Электронный ресурс]. Режим доступа - Источник: <http://www.altairegion22.ru/info/tour/altai/>.
2. Развитие туризма в Алтайском крае (2011 – 2016 гг.). Государственная программа Алтайского края от 23 декабря 2010 г. № 583.
3. Развитие туризма в Алтайском крае (2015 – 2020 гг.). Государственная программа Алтайского края от 29 декабря 2014 г. № 589.
4. Элементы теории катастрофт [Электронный ресурс]. Режим доступа - Источник: <http://beckuniver.ucoz.ru/Katastrofy/Lec1.pdf>
5. В Алтайском крае зафиксирован максимальный рост валового регионального продукта в СФО [Электронный ресурс]. Режим доступа - Источник: <http://doc22.ru/information/expert/8271>
6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай [Электронный ресурс]. Режим доступа - Источник: [http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/ru/publications/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/)

УДК 338.242

### РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

*И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова*

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

Аннотация. Одной из важнейших социально-экономических проблем современной России является развитие отрасли сельскохозяйственного машиностроения. В статье рассмотрены основные государственные стратегические программы развития данной отрасли, поставленные в их рамках задачи и показатели, которые необходимо достичь, также определены системные проблемы, препятствующие реализации поставленных целей.

Как всякое современное производство, сельское хозяйство в России нуждается в эффективных средствах производства, их постоянном техническом обслуживании, современном сервисе.

В России для реализации мероприятий по преобразованию отрасли в передовой сектор промышленности, обеспечивающий потребности российского агропромышленного комплекса в высокоэффективной технике и оборудовании собственного производства (не уступающих по своим техническим и эксплуатационным показателям лучшим зарубежным аналогам), а также расширение экспортных рынков российской сельхозтехники разработана «Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года» (далее Стратегия) [1].

Стратегия направлена на достижение двух основных стратегических целей. Во-первых, это снижение зависимости России от импорта товаров за счет удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства в рамках реализации Доктрины продовольственной безопасности страны, во-вторых, развитие экспортного потенциала предприятий отрасли, максимальное расширение поставок сельхозтехники и оборудования для АПК в страны ближнего и дальнего зарубежья.

В рамках реализации Стратегии для достижения поставленных целей с учетом основных проблем отрасли предполагается решение следующих стратегических задач:

1. Обеспечить финансовую и организационную поддержку спроса на все виды сельскохозяйственной техники.

2. Создать в России благоприятные финансовые и организационные условия для развития экспорта сельскохозяйственной техники.

3. Обеспечить создание отечественных конкурентоспособных образцов сельскохозяйственной техники, отвечающих современным требованиям эксплуатации, используемых агротехнологий, безопасности труда путем стимулирования инновационного развития отрасли и инвестиций в НИОКР.

4. Повысить уровень локализации производства сельскохозяйственной техники и комплектующих всех производителей до 50%.

5. Обеспечить создание в России производства сельскохозяйственной техники, соответствующего международным стандартам, путем модернизации существующих производственных мощностей и/или создания новых.

6. Способствовать совершенствованию системы подготовки инженерных кадров и рабочих специальностей для агропромышленного комплекса в целом и сельскохозяйственного машиностроения в частности.

Достижению вышеуказанных целей и реализации поставленных задач препятствует ряд системных проблем (рисунок 1).

Реализация стратегии позволит существенно укрепить позиции российских производителей сельскохозяйственной техники на российском и зарубежном рынках. К 2020 году по сравнению с 2009 предполагается достижение следующих показателей:

- объем производства сельскохозяйственной техники в России увеличится в 12,8 раза (с 25,6 до 326,6 млрд. руб.), доля техники отечественного производства на рынке в денежном выражении составит 64%;

- объем продаж тракторов в России должен увеличиться в 5,3 раза (с 12383 до 65128 штук);
- рынок сельскохозяйственной техники в России будет расти со среднегодовым темпом 16% и составит в 2020 г. около 327,5 млрд.руб., в том числе сегмент тракторов – 155,2 млрд. руб., сегмент комбайнов – 70,6 млрд. руб., сегмент прочего сельскохозяйственного оборудования – 101,7млрд. рублей;
- объем экспорта российской сельхозтехники увеличится в 13,7 раза (с 9,1 до 114,9 млрд. руб.);
- производительность труда в отрасли возрастет в 3,5 раза и составит 3 381 тыс. руб. на 1 занятого в 2020 г., средняя заработная плата в отрасли увеличится с 14400 до 56 400 руб. в месяц;
- коэффициент обновления парка сельскохозяйственных тракторов должен увеличиться с 3,55 до 14,56%, коэффициент обновления парка зерноуборочных комбайнов – с 6,12 до 9,92% в год [1].



Рисунок 1 - Основные проблемы, препятствующие эффективному развитию сельскохозяйственного машиностроения России

В дополнение Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года, в 2008 году Министерством сельского хозяйства РФ, Министерством промышленности и торговли РФ и Россельхозакадемией была принята Стратегия машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года. В ней предполагается широкий комплекс мер по технологической модернизации – от информационно-правовых и кадровых до финансовых и производственно-инфраструктурных. Целью Стратегии является ускоренное развитие отечественного агрокомплекса для обеспечения населения страны конкурентным на мировых рынках продовольствием собственного производства, преобразование России в ведущую мировую продовольственную державу. Для выполнения этой цели определены задачи, которые

необходимо реализовать, в том числе обеспечить рост производительности труда не менее чем в 4 раза; обеспечить российскому агрокомплексу техническую безопасность за счет национального сельхозмашиностроения (не менее 80%); поднять уровень технологических и технических знаний в отрасли, модернизировать процесс подготовки кадров как основы формирования инновационной агроэкономики; увеличить доступность населения к продовольствию, обеспечить развитие территорий.

Важно отметить, что авторы Стратегии видят дальнейшее развитие отечественного сельхозмашиностроения в объединении предприятий – решение проблемы видится в формировании с участием государства мощной сельхозмашиностроительной корпорации, позволяющей объединить ресурсы в приоритетных направлениях машинно-технологической модернизации сельского хозяйства. Для чего следовало бы заинтересовать предприятия к участию в интеграционных процессах. Для этого, например, достаточно ввести субсидирование части стоимости техники, приобретаемой сельским хозяйством, например, до 20-25% ее рыночной цены, которая производится предприятиями сельскохозяйственной корпорации [2].

Таким образом, Правительством Российской Федерации поставлены довольно амбициозные цели и задачи, разработаны достаточно высокие технические и технологические требования к сельскохозяйственной технике и оборудованию, определены достаточно высокие темпы роста основных индикаторов для мониторинга реализации данной Стратегии. Однако практическая реализация проектов существующими предприятиями представляется весьма сложной. Рассматривая данную проблему в Алтайском крае, можно отметить, что, как и в среднем по государственному уровню, обеспеченность тракторами и другой сельхозтехникой на протяжении длительного периода в несколько раз ниже нормативной, это может привести к полной деградации села, так как изношенность материально-технической базы является одним из основных сдерживающих факторов в расширении сельскохозяйственного производства [3].

Более того, в России уже сейчас можно говорить об иностранной экспансии российского рынка сельхозтехники, если не предпринять кардинальные меры, можно в скором времени полностью потерять позиции на рынке. Учитывая, что в рассматриваемых регионах наличие сельхозтехники даже наполовину, а по ряду позиций и на четверть, не обеспечивает нормативную потребность, можно констатировать: потенциал рынка сбыта техники для предприятий-производителей огромный. В связи с этим необходимо искать совершенно новые меры воздействия на развитие конкурентоспособных производств и увеличение спроса в пользу отечественных производителей.

Решение проблемы видится в формировании мощной сельхозмашиностроительной корпорации с обязательным государственным участием, позволяющей объединить ресурсы предприятий в приоритетных направлениях машинно-технологической модернизации сельского хозяйства.

---

Статья подготовлена по итогам выполнения проекта РГНФ № 16-12-22015 «Перспективы экономической интеграции приграничного агропромышленного региона в условиях Евразийского экономического союза» регионального конкурса "Российское могущество прирастает: будет Сибирью и Ледовитым океаном" 2016 – Алтайский край.

## Список литературы

1. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. Москва, 2011. 89 с.
2. Стратегия машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.agromts.ru/innovacii\\_strategia.html](http://www.agromts.ru/innovacii_strategia.html), свободный. - Загл. с экрана.
3. Сычева, И.Н. Трансграничное развитие экономики региона в условиях Евразийского экономического союза: состояние, проблемы, перспективы: монография / И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова, Н.Н. Кузьмина; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. - Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2016. – 168 с.

УДК 332.871.2

### РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ И СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА РОССИИ

*В.В. Углинская*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

*Е.А. Маслихова*

*Филиал ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»  
в городе Нижневартовске*

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – это сложная социально-экономическая система, которая обеспечивает жизнь и работу населения, а также предприятия различных отраслей народного хозяйства необходимыми ресурсами воды, газа, тепла. Трудно назвать еще хотя бы одну отрасль, где так тесно переплелись технические, экономические, социальные, политические аспекты, непосредственно затрагивающие интересы каждого жителя. Кроме того, являясь одним из социально значимых секторов региональной экономики, жилищно-коммунальный комплекс во многом определяет развитие всего городского хозяйства, облик и благоустройство городов [1, с. 3].

Реформу жилищно-коммунального хозяйства России, формально начавшуюся с принятия закона «Об основах федеральной жилищной политики» от 24 декабря 1992 года, направленную на преобразования в этой отрасли, можно отнести к одной из самых затянувшихся реформ в современной истории.

На начальном этапе реформирования этот сектор выступил в роли амортизатора социальных последствий либерализации цен, а в итоге превратился в источник угроз для социального и экономического развития страны.

В настоящее время сохраняется кризисное состояние этой крупнейшей сферы социально значимых услуг. К наиболее острым проблемам здесь следует отнести постоянный рост стоимости коммунальных услуг для населения, высокую степень износа основных фондов (порядка 70%), убыточность данной сферы для действующих здесь хозяйствующих субъектов, кризис системы менеджмента. Тем не менее, совместными усилиями властных структур и муниципалитетов, негативные явления постепенно ликвидируются.



На сегодняшний день определены следующие результаты реформирования и преобразований в различных областях ЖКХ:

1. Произошли крупные изменения в структуре жилищного фонда, значительно увеличилась доля частных собственников.

2. Ведомственный жилищный фонд и инженерное обеспечение, объекты социального назначения переданы в муниципальную собственность. Это и другие причины, такие как: постоянная недостаточность финансовых ресурсов в местных бюджетах, невозможность финансирования даже минимальной потребности предприятий ЖКХ, а также огромные долги населения по оплате жилищно-коммунальных услуг способствовали массовому банкротству предприятий отрасли и появлению частного бизнеса.

3. Существенно сокращен объем дотирования производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг со стороны бюджетов разных уровней, в первую очередь бюджетов муниципальных образований.

4. Продолжает действовать созданная на начальных этапах реформирования адресная система субсидирования граждан в зависимости от совокупных семейных доходов.

5. Разделены функции заказчика, управляющих организаций и подрядчиков, отбор которых проводится на конкурсных условиях.

6. Осуществлен переход на новую систему оплаты жилищно-коммунальных услуг [2].

Очень важно, чтобы реформирование ЖКХ определялось экономической целесообразностью тех или иных преобразований и не превратилось в политическую акцию. А поскольку такие тенденции уже появляются, рассмотрим наиболее сложные моменты в структурных и организационных вопросах реформы.

Анализируя широкий круг вопросов реформирования, отмечаем их остроту, первоочередность и необходимость комплексного подхода в своем решении. Именно отсутствие комплексного подхода к реформированию жилищно-коммунальной сферы является одной из серьезных проблем.

К успехам реформы можно отнести действующую систему жилищных субсидий, которая призвана выполнять следующие функции:

- социальную защиту наиболее уязвимых слоев населения;
- снижение уровня просроченной задолженности;
- снижение роста социальной напряженности и сохранение доверия к власти.

Как известно, субсидии гражданам государство предоставляет на основании Постановления Правительства РФ №761, принятого в 2005 году, – «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг». Это постановление было принято для фактической реализации Жилищного кодекса, в частности статьи 159, где указывается на необходимость социальной поддержки малоимущих слоев населения для облегчения возможности оплачивать коммунальные услуги [5].

Подчеркнем, что субсидия на оплату ЖКХ положена для тех граждан, которые платят за услуги коммунальных предприятий больше, чем максимально определено для таких расходов с учетом общего дохода семьи. Постановлением Правительства РФ №541 от 29.08.2005 года установлен федеральный стандарт максимально допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи в размере 22%.

В настоящее время, как показывает практика, по большей части субсидии рассчитываются согласно местным нормативам размера жилой площади, с учетом стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг.

Приведем несколько примеров. Так, в Москве на субсидию на оплату ЖКХ могут рассчитывать граждане, у которых расходы на жилищно-коммунальные услуги превышают 10% от семейного дохода.

В Санкт-Петербурге субсидии предоставляются семьям, которые расходуют на коммунальные услуги более 14% своих доходов.

В Уфе многодетные и неполные семьи получают субсидии, при коммунальных расходах более 15% от дохода, одинокие пенсионеры – при расходах более 18%, а остальные категории граждан – 20%.

В Новосибирске стандарт расходов, при которых предоставляются субсидии, – это 16% от платы за коммунальные услуги при размере доходов на одного члена семьи до двух прожиточных минимумов и 22% – при доходе, превышающем два таких минимума.

В Рубцовске субсидия будет назначена, только если расходы семьи на жилищно-коммунальные услуги превысят 22% от доходов и 18% – для семей со среднедушевым доходом до двух величин включительно установленного в Алтайском крае прожиточного минимума.

Показатели, характеризующие основные результаты процесса субсидирования граждан, продемонстрированы в таблице 1 [3, с. 174].

Таблица 1

Предоставление гражданам субсидий на оплату ЖКУ

Показатель	Абсолютная величина				Абсолютное отклонение		
	2000	2013	2014	2015	2015-2000	2014-2013	2015-2014
Получали субсидии в отчетном году (на конец года), млн. семей	3,21	4,50	4,30	4,21	1,0	-0,2	-0,09
Удельный вес семей, пользующихся субсидиями, в общем числе семей, %	7,7	8,1	7,8	7,5	-0,2	-0,3	-0,3
Сумма начисленных субсидий, млрд. руб.	3,08	59,1	59,7	62,7	59,6	0,6	3,0
Среднемесячный размер субсидий на семью, руб.	80	1096	1157	1241	1161	61	84

Из таблицы 1 видим, что сумма начисленных субсидий в 2015 году, по сравнению с предыдущим годом, увеличилась на 3 миллиарда рублей, а сопоставляя данный показатель с 2000 годом, – на 59,6 миллиардов рублей.

Далее, полагаясь на то, что основной целью осуществления реформы жилищно-коммунального комплекса является предоставление качественных услуг гражданам, и на то, что одной из главных задач реформы является доведение технического состояния жилищного фонда до уровня, обеспечивающего качественное и комфортное проживание людей в своих домах, рассмотрим существующие положение на этом рынке.

Оценивая состояние жилищного фонда, прежде всего обратим внимание на распределение жилищного фонда по формам собственности (таблица 2) и на изменения в его структуре (таблица 3).

Таблица 2

Распределение городского жилищного фонда по формам собственности  
(на конец года, миллионов квадратных метров) [3, с. 172]

Показатель	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Городской жилищный фонд - всего</b>	<b>1720</b>	<b>2020</b>	<b>2333</b>	<b>2374</b>	<b>2426</b>	<b>2444</b>	<b>2522</b>	<b>2612</b>
В том числе:								
частный	353	1163	1951	2006	2071	2107	2117	2328
из него в собственности граждан	260	1022	1872	1922	1980	2020	2015	2234
государственный	765	143	121	116	109	102	105	105
муниципальный	594	673	256	247	240	201	178	154
другой	8	41	5	5	6	8	9	10

Таблица 3

Структура городского жилищного фонда  
по формам собственности (%)

Показатель	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Городской жилищный фонд - всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
В том числе:								
частный	20,52	57,57	83,63	84,50	85,4	86,21	83,94	89,13
из него в собственности граждан	15,12	50,59	80,24	80,96	81,6	82,65	79,89	85,53
государственный	41,48	7,08	5,19	4,89	4,5	4,17	4,16	4,02
муниципальный	34,53	33,32	10,97	10,40	10,0	8,2	7,06	5,89
другой	0,47	2,03	0,21	0,21	0,25	0,33	0,35	0,38

Как видно из таблицы 3, большая часть жилищного фонда находится в частной собственности – 89,13%, в собственности граждан – 85,53%. Доля государственного и муниципального жилищного фонда на протяжении всего пе-

риода реформирования ЖКХ (1992-2015гг.) снижается за счет приватизации гражданами жилых помещений, что наглядно представлено в таблице 4 [3, с. 172]. На конец рассматриваемого периода доля муниципального жилищного фонда составила 5,89%. Данное обстоятельство оказывает влияние на выбор способа управления жилищным фондом.

Таблица 4

Общее количество приватизированных жилых помещений

Показатель	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приватизировано жилых помещений (с начала приватизации, по состоянию на конец года) всего, тыс.	53	17351	28459	28752	29156	29839	30158	30557
В процентах от общего числа жилых помещений, подлежащих приватизации	0,2	47	75	76	77	78	79	77

Из приведенных показателей в таблице 4 следует, что общее количество приватизированных жилых помещений за рассматриваемый период составило 30557 тыс., при общей площади 2611,7 млн. кв.м. Удельный вес приватизированных жилых помещений составил 77% в общем числе подлежащих приватизации жилых помещений. Необходимо отметить, что в составе общего жилищного фонда не подлежат приватизации дома закрытых военных городов и служебные жилые помещения.

По состоянию на начало 2016 года общее количество жилых домов в России составляло 17130 тыс. зданий общей площадью 3581 тыс. кв.м. Из них многоквартирные дома – 2889 тыс. зданий, или 16,8% от общего количества домов [4, с. 42].

Общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда в 2015 году составила 88 млн. квадратных метров (таблица 5) [3, с. 173]. Из них площадь ветхого жилищного фонда – 68,4 млн. кв. м., аварийного – 19,6 млн. кв.м. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилого фонда составил 2,5%.

Сравнивая аналогичные показатели 2014 года, видим, что общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда сократилась в 2015 году на 5,3 млн. кв.м.

Численность граждан, переселенных из аварийного жилищного фонда, составила в 2015 году 191,23 тыс. человек [4, с. 41].

Наличие ветхого и аварийного жилья вызывает необходимость решения вопроса о его капитальном ремонте усилиями субъекта управления. Тема организации капитального ремонта требует дальнейших доработок и властных решений, тем не менее, положительные результаты имеются.

**Ветхий и аварийный жилищный фонд**  
(на конец года; общая площадь жилых помещений)

Показатель	Абсолютная величина								Абсолютное отклонение	
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015-1990	2015-2014
<b>Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн.кв.м</b>	<b>32,2</b>	<b>65,6</b>	<b>99,4</b>	<b>98,9</b>	<b>99,9</b>	<b>93,9</b>	<b>93,3</b>	<b>88,0</b>	<b>55,8</b>	<b>-5,3</b>
В том числе										
ветхий	28,9	56,1	78,9	78,4	77,7	70,1	69,5	68,4	39,5	-1,1
аварийный	3,3	9,5	20,5	20,5	22,2	23,8	23,8	19,6	16,3	-4,2
Удельный вес ветхого и аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	1,3	2,4	3,1	3,0	3,0	2,8	2,7	2,5	1,2	-0,2

Общая площадь капитально отремонтированных многоквартирных жилых домов на конец 2015 года составила 28193,1 тыс.кв.м, что на 7184 тыс.кв.м превышает показатель предыдущего года. Удельный вес общей площади капитально отремонтированных многоквартирных жилых домов от общей площади жилых помещений многоквартирных жилых домов на конец 2015 года – 1,2%, это выше на 0,3% по сравнению с аналогичным показателем 2014 года.

Из этого можно сделать вывод о том, что государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан России» в рамках реформирования ЖКХ постепенно, но успешно реализуется.

#### Библиографический список

1. Углинская В.В. Совершенствование тарифного регулирования в коммунальном хозяйстве муниципального образования (на примере г. Рубцовска): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / АлтГТУ им. И.И. Ползунова. Барнаул, 2005. – 200 с.
2. Ряховская А.Н. Финансовая, ценовая и тарифная политика в сфере ЖКХ: основные проблемы, направления, решения [Электронный ресурс] – URL: [http://info.e-c-m.ru/magazine/77/eau\\_77\\_216.htm/](http://info.e-c-m.ru/magazine/77/eau_77_216.htm/) (дата обращения 17.11.2016).
3. Российский статистический ежегодник. 2016. Статистический ежегодник / Росстат. – М., 2016. – 172 с.
4. Жилищное хозяйство в России. 2016: Стат.сб. / Росстат. – М., 2016. – 63 с.
5. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 28.12.2016),(с изм. и доп., вступ. в силу с

01.01.2017) - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/)  
(дата обращения 28.02 2017).

УДК 332.145

## КАЧЕСТВО РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*О.А. Чиркова*

*Алтайский государственный университет, г. Барнаул*

Качество – это совокупность свойств, признаков продукции, товаров, услуг, работ, труда, обусловивших их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям [1]. Качество определяется мерой соответствия товаров услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей [2]. Применяемо к реализации стратегических программ развития муниципального образования качеством является совокупность свойств, обусловивших способность реализации стратегических программ удовлетворять потребности в социально-экономическом развитии муниципального образования, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. В данном случае качество определяется мерой соответствия фактических результатов реализации стратегических программ к предъявляемым к ней требованиям и планируемыми результатами.

Автор под качеством реализации стратегических программ подразумевает темп роста социально-экономических показателей развития муниципального образования и степень достижения запланированных результатов реализации стратегических программ развития муниципального образования с минимальным объемом финансирования на реализацию стратегических программ развития муниципального образования. В настоящее время ощущается необходимость в новом видении и парадигме реализации стратегических программ, которое должно быть ориентировано на повышение устойчивого уровня социально-экономического развития муниципального образования. Для достижения этой цели необходимо переработать стандарты, нормативные документы, планы реализации стратегических программ развития муниципальных образований, с тем чтобы повысить эффективность реализации стратегических программ развития муниципального образования; данные документы должны включать в себя процесс контроля над реализацией; оценку эффективности реализации; корректирующие и поддерживающие мероприятия; аттестацию муниципальных служащих; систему оплаты труда муниципальных служащих, основанную на повышении эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования.

Каждое муниципальное образование создает свои системы гарантий качества реализации стратегических программ, основанные на соответствии планируемых значений, материальных ресурсов, научно-методического обеспечения, кадров и структуры управления определенным требованиям, предъявляемым со

стороны потребностей развития муниципального образования, общества и государства.

У каждого муниципального образования своя оценочная система эффективности реализации стратегических программ [3], которые основаны на соответствии плановых значений с фактическими и не предусматривают оценку эффективности реализации стратегических программ относительно темпов роста социально-экономических показателей муниципального образования; также данные системы оценки не позволяют оценивать еще реализующиеся стратегические программы, а также осуществлять прогнозирование будущего успеха реализации на всех этапов/периодах реализации стратегических программ развития муниципального образования.

По мнению автора, система оценки эффективности реализации стратегических программ должна:

- диагностировать риск возникновения угрозы развитию муниципального образования;
- оценить уровень эффективности реализации стратегических программ;
- позволять скорректировать реализацию стратегических программ, с целью повышения устойчивого уровня социально-экономического развития муниципального образования;
- давать возможность анализировать результат реализации стратегических программ, ее эффективность и с учетом этого оценить влияние реализации стратегических программ на развитие муниципального образования;
- диагностировать отклонения в реализации стратегических программ и причины их возникновения, сдерживающие эффективную реализацию стратегических программ в муниципальном образовании;
- формулировать направления совершенствования реализации стратегических программ, основываясь на потребностях и возможностях текущих условий реализации стратегических программ муниципального образования;
- дать оценку возможным последствиям выбора дальнейших направлений и действий в рамках реализации стратегических программ развития муниципального образования.

Проблема повышения качества реализации стратегических программ при минимальном объеме финансирования в кратчайшие сроки реализации весьма актуальна в наше время. Высокие темпы развития мировой экономики, стремительно меняющиеся требования к управлению реализацией стратегических программ, политические изменения оказывают влияние на процесс и качество реализации стратегических программ, а также на результат реализации стратегических программ развития муниципального образования.

Закономерно возникает вопрос: как повысить эффективность реализации стратегических программ, чтобы при этом произошло повышение качества, снижение объемов финансирования, и при этом сократить сроки реализации стратегических программ развития муниципального образования? Если подходить с позиций соотношения «сроки – качество – затраты», где затратами является объем финансирования реализации стратегических программ, сроком –

время, затраченное на осуществление реализации стратегических программ, а под качеством понимается созданное социально-экономическое развитие муниципального образования, то необходимо отметить, что затраты и сроки, затраченные на реализацию стратегических программ, находятся в противоречивой зависимости, то же касается затрат и качества, а также сроков и качества, затраченных на реализацию стратегических программ. Для наглядного представления данной теории построим стратегический треугольник реализации стратегических программ, который состоит из угловых точек: затраты, сроки и качество (рис. 1).

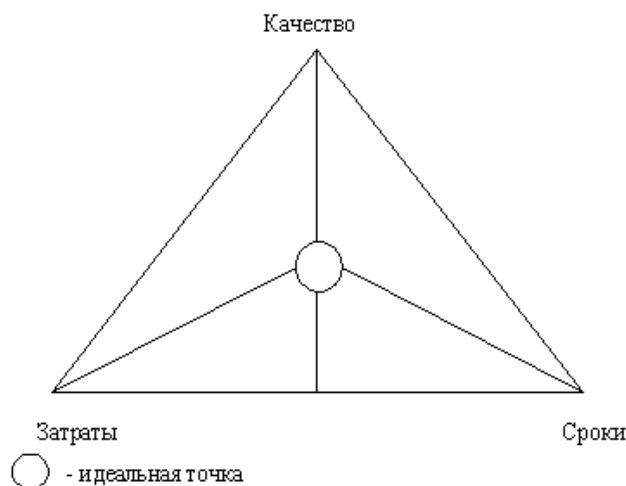


Рис. 1 Стратегический треугольник реализации стратегических программ

Для эффективной реализации стратегических программ необходимо осуществлять реализацию стратегических программ, ориентируясь на эти три основных компонента, входящие в состав данного стратегического треугольника, и попытаться достигнуть рациональных значений всех трех компонентов.

Суть данной теории заключается в следующем:

- если сократить сроки реализации стратегических программ, но при этом качество результата оставить прежним, то необходимо повышение затрат. Одновременно продление сроков реализации стратегических программ также может быть связано с повышением затрат, поскольку возможно последующее улучшение уже сделанного или обеспечение запланированных результатов стратегических программ. Таким образом, изменение какого-то одного из компонентов в стратегическом треугольнике приведет к изменению хотя бы еще одного. Реализация стратегических программ и повышение её эффективности, с этой точки зрения, представляет собой поиски баланса между данными компонентами. При поиске определения приоритетного направления из данных трех компонентов, в рамках реализации стратегических программ, как правило, обычно приоритетным направлением является – снижение затрат на реализацию стратегических программ, но также необходимо не забывать про остальные компоненты. Чем будет более сбалансированное и рациональное использование этих компонентов, тем эффективность реализации стратегических программ будет выше.



Для поиска наиболее сбалансированного и рационального использования этих компонентов, в рамках реализации стратегических программ, необходим постоянный контроль над перемещением этих компонентов. Решение данного вопроса возможно через текущий контроль за реализацией стратегических программ.

Контроль необходим в реализации стратегических программ. Текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе осуществления реализации стратегических программ, обеспечивая необходимой информацией о достигнутых результатах в сравнении с установленными затратами, сроком и качеством выполнения реализации стратегических программ.

Различают следующие виды текущего контроля:

- контроль срока выполнения реализации стратегических программ (достижение промежуточных целей и объемов работ);

- контроль затрат на осуществление реализации стратегических программ (уровень расходования финансовых средств);

- контроль качества (уровень качества работ);

Текущий контроль должен обеспечить:

- мониторинг (систематическое и планомерное наблюдение за реализацией стратегических программ);

- выявление отклонений в реализации стратегических программ от запланированных целей (срока выполнения, затрат, качества реализации стратегических программ);

- прогнозирование последствий сложившейся ситуации и планирование будущих изменений в реализации стратегических программ, регистрация всех потенциальных изменений для оценки их последствий;

- обоснование необходимости принятия корректирующего воздействия.

Текущий контроль охватывает весь период реализации стратегических программ. Для наилучшего качества реализации стратегических программ его контрольная система должна отвечать требованиям гибкости, экономичности, полезности для реализации стратегических программ, быстроты реагирования, удобства в документировании, способности к расширению. Текущий контроль должен производить своевременную оперативную оценку реализации стратегических программ для обоснования и принятия решений по дальнейшей реализации стратегических программ в муниципальном образовании. Он не только должен обеспечивать проверку достигнутых результатов, выполнения требований и указаний, но и должен позволять разрабатывать предложения по совершенствованию и повышению эффективности реализации стратегических программ с целью рационализации и оптимизации расходов и повышению устойчивого уровня социально-экономического развития муниципального образования. Текущий контроль можно назвать своеобразной экспертизой для реализации стратегических программ. Таким образом, текущий контроль представляет собой аналитическую работу теоретико-прикладного характера по обнаружению недостатков в реализации стратегических программ на основе систематического исследования соответствия выполнения запланированных требований к

срокам выполнения, затратам и соответствия требованиям качества реализации стратегических программ, а также по обнаружению наиболее оптимального варианта сбалансированного и рационального использования срока, затрат и качества, в рамках реализации стратегических программ муниципального образования, с целью повышения эффективности реализации стратегических программ и создания нового качества развития муниципального образования, отвечающих критериям устойчивого развития.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, хочется отметить, что любое муниципальное образование стремится к повышению качества реализации стратегических программ, но для этого необходим коренной пересмотр структуры процесса реализации стратегических программ, прилагаемых к ним документов и их системы управления.

#### Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь. 2000.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. - 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
3. Шваков Е.Е., Чиркова О.А. Оценка эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования // Экономика. Профессия. Бизнес. Алтайский государственный университет. Барнаул. – 2016. - №2. – С. 9-14.

УДК 332.1

### РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ – ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

*О.А. Чиркова*

*Алтайский государственный университет, г.Барнаул*

Реализация стратегических программ развития муниципального образования автором рассматривается как совокупные способности и возможности реализации стратегических программ, которые в процессе осуществления обеспечивают создание устойчивого социально-экономического развития муниципального образования. Термин «реализация» имеет латинское происхождение (от *realis* — вещественный) и в буквальном смысле означает овеществление чего-либо [1]. Данное понятие синонимично терминам «осуществление», «исполнение» [2]. Глагол же «осуществить» трактуется как «привести в исполнение, воплотить в действительность»[3]. «Осуществление», таким образом, можно понимать как перевод (или переход) из сферы абстрактного, идеального в сферу сущего, конкретного, реального. Сейчас понятие «реализация» широко используется различными науками для обозначения способности систем (процессов) осуществлять, выполнять планы, программы, мероприятия под воздействием

разнообразных явлений внешней и внутренней среды. То есть реализация стратегических программ – это осуществление, выполнение, производство стратегических программ, которые предназначены для повышения уровня социально-экономического развития муниципальных образований, их стратегических приоритетов. Стратегические программы инициируются для формирования устойчивого социально-экономического развития муниципального образования.

При реализации стратегических программ происходит непрерывный процесс изменения социально-экономического состояния муниципального образования. Под социально-экономическим развитием подразумевается некая система, которая включает в себя динамическое развитие процессов производства, обменов, распределений и потреблений материальных и других благ [4].

Реализация стратегических программ выполняет важную роль в социально-экономическом развитии муниципального образования: она обеспечивает стабильный экономический рост муниципального образования; создает условия для улучшения социальной сферы и социального развития (качество жизни населения) муниципального образования; дает возможность выйти на новый уровень развития и др.

Обеспечение эффективной реализации стратегических программ развития муниципального образования является важнейшей задачей муниципальных органов на данный момент, т.к. эффективность реализации стратегических программ развития муниципального образования – это главный показатель усилий муниципальных властей в создании устойчивого социально-экономического развития муниципального образования.

Эффективность реализации стратегических программ напрямую зависит от качественного управления и качественной разработки и реализации инструментов муниципального стратегирования.

Следует отметить, что при разработке стратегических документов социально-экономического развития администрации муниципальных образований должны исходить, с одной стороны, из принципа соответствия стратегической цели и направлений развития муниципального образования целям и приоритетам федерального Правительства, определенным в Концепции долгосрочного социально экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, с другой стороны – из потребностей и возможностей данного муниципального образования.

Поиск путей повышения эффективной реализации стратегии развития муниципального образования является непрерывным процессом [5]. Реализация стратегии возможна при совместном воздействии всей совокупности управленческих решений и множества поэтапных действий, выполняемых различными целевыми группами и отдельными лицами. Пересмотр стратегических планов, изменение политики, кадровые изменения, совершенствование системы управления, культурные мероприятия – все эти и другие действия являются типичными управленческими инструментами, используемыми для реализации стратегии развития муниципального образования.

Эффективные реализации стратегических программ должны иметь как механизм внутренней рефлексии, так и механизм самоопределения во внешнем окружении, ориентирующие их стратегические установки на повышение устойчивого социально-экономического развития муниципального развития.

При малых возмущениях внешней среды стабильность реализации стратегических программ колеблется. Реализация стратегических программ муниципального образования на основе адаптации к внешним воздействиям в этом случае заключается в принятии мер, способствующих возвращению системы на ее траекторию развития и занятию лучшей позиции на этой траектории. В случае сильного возмущения внешней среды реализация стратегических программ вынуждена меняться. На этот раз стратегическое управление на основе адаптации к внешним воздействиям заключается в создании условий, помогающих реализации стратегических программ развития муниципального образования правильно выбрать новую траекторию, перейти на нее с минимальными усилиями и потерями, занять на ней лучшую позицию.

Следует отметить, что управление реализацией стратегических программ развития муниципального образования должно осуществляться с помощью широкого спектра разнообразных принципов, методов, инструментов, конкретных действий и управленческих решений, посредством которых местная администрация стремится контролировать, регулировать, повышать эффективность реализации стратегических программ развития муниципального образования, тем самым стимулировать развитие экономики муниципалитета, создавать новые рабочие места, увеличивать налоговую базу, расширять возможности для определенных видов экономической активности, в которых заинтересовано местное сообщество.

В целом состояние социально-экономической системы развития муниципального образования – это отражение успеха реализации стратегических программ развития муниципального образования, который, в свою очередь, оценивает усилия муниципальных властей в создании устойчивого социально-экономического развития муниципального образования.

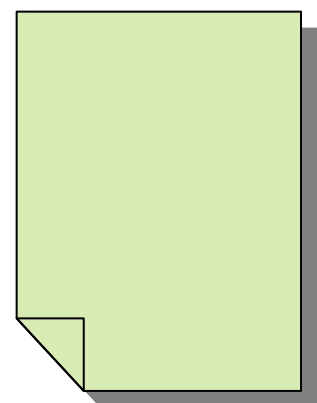
#### Список литературы

1. Большая советская энциклопедия. - М., 1975. - Т. 21. - С. 525.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. - М., 2003. - С. 465.
3. Барнашова Л.П. Воспитательная функция советского права и правовое воспитание (к вопросу об их соотношении) // Вопросы теории права и государственного строительства. Томск, 1979. С. 38; Осипов А.В. Понятие и характерные черты соблюдения норм права // Вопросы теории государства и права. Вып. 8. Саратов, 1988. С. 72; Теория государства и права: курс лекций / под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. М., 2001. С. 95.
4. Экономическое развитие страны: определение, этапы, показатели

5. А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд III Т56 Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. Пер. с 9-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2000. – XX. 412 с.

**СЕКЦИЯ 3**

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ  
НА ПРЕДПРИЯТИИ**



## ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*М.В. Волкова*

*Южно-Уральский государственный университет*

В зарубежной практике оценку привлекательности компаний производят с помощью финансового анализа.

Зарубежная школа финансового анализа представлена научными трудами таких специалистов, как Э. Хелферт, Ж. Ришар, З. Блага, Л. Бернстайн, Л. Коробу, О. Штур, Д. Мартин, М. Браун.

В широком смысле слова финансовый анализ иностранных предприятий включает в себя определение уровня риска и ожидаемой доходности как отдельных финансовых активов, так и их групп.

Конечная цель фундаментального финансового анализа состоит в том, чтобы определить текущую величину финансовых требований в отношении дохода фирмы (включая требования держателей акций и облигаций). Для этого прежде всего необходимо спрогнозировать доход фирмы, а затем возможное распределение дохода среди её кредиторов с оценкой соответствующих вероятностей [2].

Анализом и прогнозом финансового состояния предприятий за рубежом занимаются специалисты – финансовые аналитики. Наряду с другими моментами, они делают прогнозы и оценку объёма валового общественного продукта, объёма продаж и уровня доходности в ряде отраслей, а также фирм.

В конечном счёте данные прогнозов превращаются в оценки ожидаемой доходности определённых акций. Акции предприятий, для которых прогнозируется доходность, превышающая оценки остальных инвесторов, могут быть включены в «одобренный» список.

Таким образом, анализ финансовой отчётности может помочь аналитику понять текущее положение компании, перспективы её развития, привлекательность для инвесторов; факторы, влияющие на положение компании, и само это влияние.

Все зарубежные модели предназначены для внешних субъектов экономической деятельности предприятия, прежде всего для владельцев (инвесторов) и заимодавцев (кредиторов), поскольку позволяют для первых показать перспективы долгосрочной прибыльности их инвестиций, а для вторых – оценить надёжность выплат основной суммы задолженности и причитающихся процентов через обеспечение кредита активами [6, с. 564].

Зарубежный опыт проведения анализа финансового состояния предприятия включает в себя следующие направления:

- анализ активов;
- анализ пассивов (обязательств, долгосрочной платежеспособности, финансового рычага);
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ прибыльности;

- анализ рыночной стоимости.

Если рассматривать структуру анализа финансового состояния в зависимости от подходов зарубежных авторов, то:

- Д. Стоун, К.Хитчинг[5] выделяют следующие составные части анализа: платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции;

- Брейли Р., Майерс С. [1] – финансовая зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночная активность;

- Дж. К. Ван Хорн [3] – структура и динамика имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью.

В зарубежной практике анализ финансового состояния проводится преимущественно путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Это позволяет анализировать различные предприятия, несмотря на масштабы их деятельности, определяя эффективность и прибыльность их деятельности. Предпочтение отдается проведению сравнительного анализа, трендового анализа, который включает в себя анализ относительных показателей.

При анализе деятельности компании изучаются основные тенденции и изменения показателей – моновариантные (для отдельно взятого показателя), а также поливариантные, которые характеризуют изменение соотношений между различными наборами показателей и отражают различные структурные изменения в формировании эффективности.

Все рассмотренные показатели определяются на базе финансовой отчетности, доступной не только для внутреннего потребления, но и для внешних по отношению к предприятию лиц и организаций. Поэтому все показатели могут быть рассчитаны при необходимости любым заинтересованным лицом [2].

#### Список использованной литературы

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 1008 с.

2. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. — СПб.: Издательский дом «Герда», 2007. - 214 с.

3. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами. – Пер. с англ. / гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 800 с.

4. Кармин Т.Р., Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе СА-АР): Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2009. - 240 с

5. Стоун Д, Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. – 2004. – 304 с.

6. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. — СПб.: Питер, 2003.



В современной экономической ситуации хозяйствующие субъекты вынуждены действовать в условиях жесткой конкуренции, проявлять гибкость по отношению к постоянно меняющемуся рыночному пространству не только при организации процесса производства, но и при определении методов управления им. Контроллинг появился на уровне компаний и принял организационную форму как ответ на новые финансовые и экономические требования рынка.

Лингвистически термин «контроллинг» имеет английские корни и произошел от английского «to control» – контролировать, управлять. Следует заметить, что в самих англоязычных странах – в Великобритании, в США используется термин «управленческий учет», а менеджеров, подготавливающих информацию для принятия управленческих решений, называют контроллерами.

Наиболее точным принято считать определение, данное немецким экономистом Дитгером Ханом в работе «Планирование и контроль: концепция контроллинга»: «контроллинг – это автоматизированная система управления управлением». Характеризуя данную систему, Д. Хан выделил две ее основные функции: контроль и планирование. По его мнению, контроллинг может интерпретироваться «как информационное обеспечение, ориентированное на результат управления предприятием» [6].

Особое место среди теоретиков контроллинга занимают также Р. Манн, Э. Майер, Г. Пич, Э. Шерм, Дж. Вербер, Х-Дж. Фольмут, Р. Герсне, П. Хорват, Т. Рейхманн и др. [2, 4, 6, 7, 8].

Ряд исследователей практически отождествляют понятие «контроллинг» с понятием «управленческий учет». Такой точки зрения придерживались Т. Рейхманн, который считал основной задачей контроллинга обеспечение руководства предприятия информацией для принятия решений, а также П. Прайслер, по мнению которого, контроллинг – это выходящий за рамки одной функции управленческий инструмент, поддерживающий внутрифирменный процесс управления и принятия решений с помощью целенаправленного подбора и обработки информации [1, с. 248].

Несколько с других позиций к контроллингу подходил Х.-Ю. Кюппер. Он видел центральную проблему контроллинга в координации системы управления на предприятии. Необходимость функции координации вытекает из разделения системы управления на составляющие. Среди таких составляющих он выделял: организацию, систему планирования и контроля, информационную систему, систему руководства персоналом, систему целей и принципы управления. Выполняя координирующую функцию, контроллинг способствует тем самым достижению не одной цели деятельности предприятия, а системы целей. Причем стоимостным целям придается особое значение. Вместе с тем Х.-Ю. Кюппер отмечал, что при такой широкой интерпретации контроллинга суще-

ствует опасность того, что его задачи становятся всеохватывающими и не могут быть беспроблемно отделены от задач других подсистем управления [6].

И. Вебер, основываясь на концепции контроллинга П. Хорвата и Кюппера, придерживался точки зрения на контроллинг в первую очередь как на инструмент координации. В его интерпретации контроллинг представляет собой элемент управления социальной системой, выполняя свою главную функцию поддержки руководства в процессе решения им общей задачи координации системы управления с упором, прежде всего, на задачи планирования, контроля и информирования. При этом Вебер, как и Кюппер, подчеркивал, что контроллинг не связан с процессом целепостановки (например, заданием целей прибыли).

По мнению Д. Шнайдера, задачи контроллинга по координации в смысле всеобщей координации управления (по Кюпперу и Веберу) должны быть ограничены. С одной стороны, функция контроллинга должна сводиться к разработке и координации отдельных планов предприятия и сведению их в единый план, а с другой стороны – к внутреннему производственному учету, который служит для контроля за реализацией планов и предоставляет исходную информацию для планирования [6].

Значительный вклад в развитие представлений о контроллинге внесли немецкие экономисты – Э. Майер и Р. Манн, которые рассматривали контроллинг как «систему мышления и управления» [5, с. 6]. По мнению Майера, контроллинг представляет собой «руководящую концепцию эффективного управления фирмой и обеспечения ее долгосрочного существования». Он также говорит о том, что под контроллингом следует понимать совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом этапе развития рыночных отношений в единую систему, функционирование которой подчинено определенной цели [3].

Акцент на обеспечении долгосрочного существования фирмы ставит и другой немецкий экономист – Хильмар Й. Фольмут. В качестве главных задач контроллинга он выделяет «планирование, контроль и регулирование», а также говорит о том, что концепция контроллинга дает ориентацию на будущее – это находит отражение в выполнении контроллингом функций координации и интеграции в системе стратегического и оперативного планирования на предприятии.

Характеризуя деятельность по осуществлению функции контроллинга с точки зрения задач контроллера, У. Шеффер говорил, что контроллер – это «экономический консультант менеджера» [1, с. 249].

Аналогичной точки зрения придерживались Р. Герсне и П. Хорват, в соответствии с интерпретацией которых контроллинг представляет собой «функцию в поддержку менеджменту (руководству)». При этом П. Хорват большее внимание уделял функции «управления прибылью».

Исследователи в области контроллинга Г. Пич и Э. Шерм в своей статье «Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддерж-

ки» сформулировали понятие «концепции контроллинга» как «совокупности суждений о его функциональном разграничении, институциональном оформлении и инструментальной вооруженности в контексте целей предприятия, релевантных контроллингу, и целей контроллинга, вытекающих из целей предприятия» [4]. Тем самым они подчеркнули подчиненность целей организации контроллинга целям существования предприятия.

В основе представлений о контроллинге отечественными авторами лежат представления зарубежных исследователей, рассмотренные выше.

Таким образом, несмотря на достаточно широкое распространение идей контроллинга в теории и практике управления, концептуальные дискуссии среди исследователей в данной области не прекращаются.

В результате проведенного анализа считаем целесообразным систематизировать определения понятия «контроллинг», представленные в научных трудах (рис. 1).

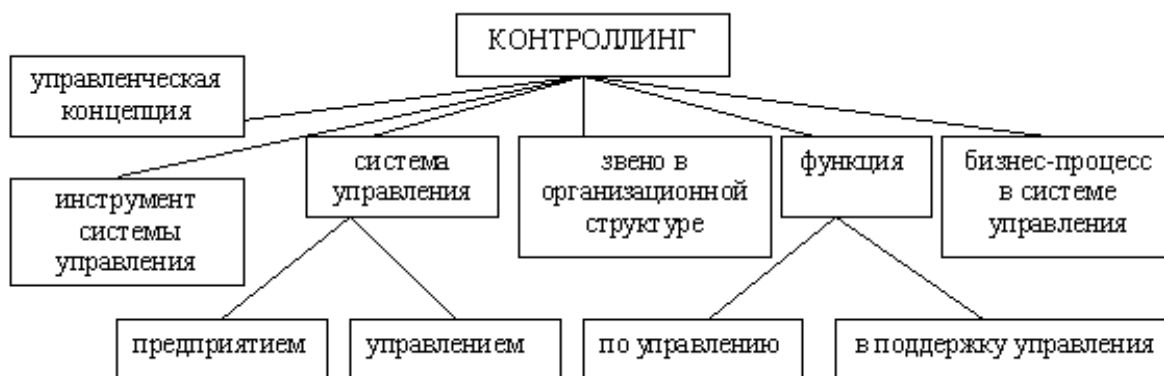


Рис. 1. Систематизация определений понятия «контроллинг»

Таким образом, контроллинг в научной литературе рассматривается как:

- управленческая концепция;
- система управления;
- функция;
- инструмент системы управления;
- звено в организационной структуре;
- бизнес-процесс в системе управления.

Многообразие в определении понятийного содержания исследуемой категории позволяет сделать вывод о том, что каждый из подходов концентрирует свое внимание на отдельных ключевых элементах системы контроллинга, что, безусловно, разрушает целостность содержания данного понятия. При этом каждый из представленных подходов к определению понятия «контроллинг», по нашему мнению, не вступает в принципиальное противоречие друг с другом.

В связи с вышесказанным предлагаем понятие контроллинга сформулировать следующим образом:

Контроллинг – это концепция управления, направленная на достижение системы стратегических и оперативных целей предприятия, реализуемая высшим организационным звеном и включающая в себя информационную под-

держку принятия решений, процесс принятия управленческих решений и контроль за их эффективной реализацией.

Представленное определение, на наш взгляд, наиболее полно отражает сущность исследуемой категории, акцентируя внимание на основных положениях, отраженных в трактовках понятия «контроллинг» зарубежными авторами, что находит подтверждение в следующих составляющих сформулированного нами определения:

– концепция управления. Одна из основных идей контроллинга заключается в переориентации управления из прошлого в будущее, с целью обеспечения длительного и эффективного функционирования предприятия. Данная мысль не находит отражения в трактовках понятия «контроллинг», отождествляющих его с понятием «контроль». Рассмотрение контроллинга как концепции, по нашему мнению, подчеркивает направленность на стратегию действий, представляет его как некую руководящую идею, генеральный замысел. Исходя из того, что концепция – это комплекс взглядов, связанных между собою и вытекающих один из другого, определяя контроллинг концепцией, мы также хотели подчеркнуть системность данного подхода к управлению;

– направленность на достижение системы стратегических и оперативных целей предприятия. Данное положение, по сути, конкретизирует предыдущее. В каком бы аспекте ни рассматривался контроллинг как система, функция, инструмент, звено в организационной структуре, бизнес-процесс – его конечная цель подчинена целям существования предприятия;

– реализуется высшим организационным звеном. Данное составляющее определения подчеркивает необходимость обеспечения реализации принципа – организационный статус контроллера должен позволять выполнять поставленные перед ним задачи;

– включает в себя информационную поддержку принятия решений, процесс принятия управленческих решений и контроль за их эффективной реализацией. Исследование эволюции представлений о контроллинге позволяет сделать вывод о том, что на всех этапах развития одним из ключевых понятий данной концепции оставалось понятие «информация». Однако анализ современных тенденций развития концепции контроллинга свидетельствует о том, что функции контроллинга существенно расширяются, выходя за рамки функций информационного обеспечения и контроля, контроллеры, по словам П. Хорвата, становятся «партнерами» по бизнесу.

Представленное определение, на наш взгляд, наиболее полно отражает сущность исследуемой категории, акцентируя внимание на основных положениях, отраженных в трактовках понятия «контроллинг» зарубежными авторами.

#### Список литературы

1. Планирование на предприятии. Практ. пособие / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: Омега – Л, 2007. – 303 с.

2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. М.: Финансы и статистика, 1993. 96 с.
3. Р.Набок. Американская и немецкая модели контроллинга. 17 апреля 2008 г. URL: <http://gaap.ru>
4. Г. Пич, Э. Шерм. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3.
5. Смирнов С.А. Контроллинг. М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 161 с.
6. Дитгер Хан. ПИК: Планирование и контроль: концепция контроллинга. Перевод с немецкого / Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997.
7. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
8. Reichmann Th. Controlling mit Kennzahlen. – Muenchen, – 1990. – 384 S.

ББК 65.245

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ,  
ОПЛАТА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА:  
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ

*Т.Л. Данильчик, И.В. Коврижных*  
*Алтайский государственный технический университет*  
*им. И.И. Ползунова, г. Барнаул*

В работе исследована специфика оборота фонда заработной платы как особой формы движения денежного капитала, в наибольшей степени отражающей единство индивидуального и общественного воспроизводственных процессов. Дан анализ особенностей производительного потребления и закономерностей движения рабочей силы, уточнена специфика включения рабочей силы в кругооборот капитала фирмы как единства движения потребительной стоимости и стоимости

Качественно воспроизводственный процесс фирмы выражается в непрерывности заверщенного кругооборота ее производственных фондов. Причем непрерывность воспроизводственного процесса выполняет интегративную функцию, объединяя, упорядочивая свойства элементов социально-экономической системы предприятия, а собственно движение производственных фондов составляет экономическую основу технико-технологических, организационно-экономических, социально-психологических и других процессов, протекающих на уровне хозяйствующего субъекта.

Действительный процесс функционирования производственных фондов, отражающий формирование, потребление, обновление их элементов, не протекает автоматически. Взаимодействие воспроизводственных процессов происходит через управление, которое осуществляет координацию движения общественного труда на уровне хозяйственных единиц, региона и экономики в це-

лом. Причем управление призвано не только эффективно упорядочивать каждый из этих процессов как составных частей целостной системы, но и постоянно воссоздавать из них совокупность, обеспечивающую протекание данных процессов в заданной самой системой параметрах. Более того, через управление происходит постоянно воспроизводство тех связей и отношений, которые и обуславливают непрерывность. Оно активно влияет на тенденции их взаимодействия, создает условия для проявления свойств элементов каждой из подсистем предприятия, определяет направления и темпы развития сформировавшихся связей, усиливая функциональное «звучание» каждого из них [1, с. 39].

Методологической основой механизма управления воспроизводственными процессами на предприятии служит теоретическая модель движения общественного труда по стадиям кругооборота, времени оборота, периодам воспроизводства. Разработка основных положений механизма движения авансированного в производительное потребление труда и его структурной сбалансированности в воспроизводственном процессе должна базироваться на анализе практических характеристик индивидуального воспроизводства.

Необходимо отметить, что процессы, посредством которых достигается определенный уровень функционирования системы производственных фондов, неоднородны и в известных пределах представляют собой независимые друг от друга явления. Только учет их специфики позволит оптимизировать степень непрерывности воспроизводственного процесса. Формула движения общественного труда интегрирует в виде производственных фондов два разнородных носителя стоимости: основные и оборотные фонды, движение каждого из которых характеризуется рядом особенностей (однако изучение механизма движения общественного труда, воплощенного в основных фондах, не входит в круг вопросов данного исследования, наибольший интерес представляет изучение закономерностей воспроизводства переменной части оборотных фондов).

Характеризуя малое обращение между капиталом и рабочей силой, К. Маркс отмечал, что «оно сопровождает процесс производства и выступает как договор, обмен, форма обращения, на основе которых начинается процесс производства. Часть капитала, вступающая в это обращение – фонд жизненных средств – представляет собой оборотный капитал по преимуществу. Он определен не только со стороны формы: сама его потребительная стоимость, то есть его вещественное определение как продукта, пригодного к потреблению и непосредственно поступающего в индивидуальное потребление, составляет часть его определения формы». Далее Маркс указывает, что эта часть капитала никогда не входит в процесс производства, но постоянно его сопровождает [4, с. 187].

Рабочая сила входит в оборот производственных фондов, прежде всего, как фактор производства. Живой труд, задействованный в процессе производства, имея двойственный характер, создает стоимость и потребительную стоимость товара. На этом ее (рабочей силы) собственный оборот в составе производственных фондов заканчивается. Дальнейший их оборот происходит уже в ином виде, в котором движение рабочей силы приобретает форму, отличную от

ее бытия. Этот оборот осуществляется через движение фонда заработной платы. Причем учет затрат живого труда работника в необходимой его части, используемой на возмещение израсходованной энергии, происходит через заработную плату, затраченная сумма которой составляет часть издержек производства, реализуется с товаром, возмещая эти специфические расходы денежных фондов предприятия. Так создаются предпосылки, условия для воспроизводства рабочей силы, которые выражаются в непрерывном создании новой стоимости и которые служат основой постоянного функционирования производственных фондов. Это не просто денежная сумма, безразличная к производству и тем более к данному кругообороту, а обуславливающая движение производственных фондов и сама обусловленная этим процессом (ее размеры, специфика возмещения и т. п.). В данном случае фонд заработной платы выступает как экономический ресурс предприятия. Необходимость такого авансирования объясняется тем, что соединение рабочей силы с конкретными средствами производства в процессе труда требует определенных пропорций в распределении как овеществленного, так и живого труда. В способности создавать товары и услуги заключается потребительная стоимость рабочей силы, реализующаяся в процессе потребления на каждом рабочем месте.

В фазе производства каждого оборота рабочая сила создает новую стоимость, которая овеществляется в стоимости готовой продукции, через величину израсходованной заработной платы. Вследствие этого в фазе обращения из товарной формы в денежную превращается не прежняя авансированная стоимость фонда заработной платы, а новая стоимость, возникающая в процессе производства, не всегда по величине равная исходной стоимости. Возвращаясь предприятию в денежной форме, она является предпосылкой, возможностью возобновления процесса воспроизводства. Следовательно, рабочий сам себя кредитует, постоянно создавая эквивалент в виде стоимости части необходимого продукта. Данная особенность движения фонда заработной платы важна с точки зрения расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, ибо высвечивает специфику данного ресурса, особенности возмещения (в отличие от вещественных элементов производственных фондов) фонда заработной платы [3, с. 36].

Далее, как мера труда совокупной рабочей силы, фонд заработной платы – это выражение отношений производства, так как через него распределяется рабочая сила между подразделениями экономической системы и включается в каждую конкретную хозяйственную единицу. Фонд заработной платы количественно выражает объем, степень сложности живого труда, необходимого для производства данной продукции, его размер определяется до начала нового процесса производства и служит для установления общественных пропорций в распределении труда, а также выступает необходимой мерой труда отдельных коллективов. Таким образом, фонд заработной платы – это денежная форма авансированного общественного труда, представляющая собой часть необходимого продукта, выделенного обществом хозяйствующему субъекту в соответствии с единством меры труда и меры потребления.

Как мера потребления фонд заработной платы представляет собой денежный эквивалент фонда индивидуального потребления, выделенного обществом для удовлетворения потребностей его членов через распределение по труду. Заработная плата реализуется в товарном обращении, которое доставляет каждому работнику конкретные товары и услуги в соответствии с его индивидуальными потребностями в объеме полученного заработка.

Являясь частью производственных фондов предприятия, а именно элементом денежных фондов, заработная плата не совершает отличного от них оборота. Более того, анализ движения заработной платы в системе индивидуального воспроизводства предполагает исследование данной категории в развитии, которое проявляется как процесс взаимного перехода различных ее форм.

Итак, фонд заработной платы предприятия формируется на первой стадии кругооборота. Дальше его движение раздваивается. На стадии производства фонд заработной платы выступает в виде суммы начисленной и израсходованной заработной платы, существующей как единство издержек производства и начисленной суммы заработной платы работников фирмы.

Заработная плата в сфере обращения выступает в форме фонда возмещения, движение которого осуществляется как единство фонда возмещения и денежных средств, выплачиваемых предприятием работникам данного коллектива как доход. Фонд возмещения возвращается в процесс производства, обеспечивая его непрерывность. Доход работника выпадает из кругооборота производственных фондов данного предприятия, представляет собой текущие потребности рабочей силы. Он обеспечивает воспроизводство затрат израсходованной энергии его рабочей силы.

Итак, как мера потребления фонд заработной платы представляет собой денежный эквивалент фонда индивидуального потребления, выделенного обществом для удовлетворения потребностей работника через распределительные отношения. Фонд жизненных средств, удовлетворяющий индивидуальные потребности работника и его семьи, представляет собой совокупность товаров и услуг, общественно необходимых для воспроизводства жизненных сил рабочей силы. Общественные фонды потребления, представляющие собой часть фонда жизненных средств, также предназначены для удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей воспроизводства рабочей силы. Они создаются и распределяются как товары и используются как определенные предметы потребления, дальнейшее движение которых теряет стоимостную природу, эквивалентно не возмещается индивидуальной рабочей силой, но совокупная рабочая сила, воссоздавая их стоимость в виде части необходимого и прибавочного продукта, возмещает их стоимостную величину. Совокупная рабочая сила, создавая фонд жизненных средств, возмещает их материально-вещественную природу.

Движение фонда заработной платы противоречиво. С одной стороны, свои экономические функции заработная плата как часть оборотных средств выполняет в конкретном кругообороте производственных фондов предприятия. Формы использования фонда заработной платы, конкретные его размеры, необхо-



димые для оптимального движения производственных фондов, определяются на базе особенностей данного кругооборота. С другой стороны, фонду заработной платы должен противостоять товарный фонд жизненных средств, обеспечивающей рабочей силе восстановление затраченной энергии, необходимые, исторически сложившиеся, соответствующие возможностям экономики условия потребления, условия жизнедеятельности. Регулятором минимальных условий воспроизводства рабочей силы должна быть потребительская корзина.

То есть движение фонда заработной платы объективно обусловлено единством индивидуального и общественного воспроизводства, осуществляемого через единство меры труда и меры потребления. Это обстоятельство – важный методологический принцип управления механизмом движения заработной платы в процессе индивидуального воспроизводства.

Фонд заработной платы выделяется предприятием в соответствии с конкретной потребностью в определенном количестве и качестве труда. Он обеспечивает хозяйствующему субъекту возможность сформировать нужный субъективный фактор. Здесь в большей степени проявляется сущность заработной платы как меры труда, однако общество не может не учитывать ее как меру потребления. Это требует постоянного и точного учета имеющегося фонда индивидуального потребления, способного удовлетворить соответствующие потребности совокупной рабочей силы в нужных жизненных благах, получаемых через распределение по труду и сферу обращения. Несоответствие между суммой цен товаров и услуг, предназначенных для индивидуального потребления, и суммой денежных доходов населения снижает стимулирующую роль заработной платы, ограничивает инициативу рабочей силы предприятия.

Процесс производства, будучи сложной системой, характеризует условия потребления рабочей силы, интенсивность и производительность живого труда, обеспечивая непрерывность производственного и личного потребления [2, с. 62]. Причем результатом использования рабочей силы на предприятии является не только производство готовой продукции, но и те изменения и обновления, которые характеризуют качественное ее приращение. При этом важно учесть всю совокупность внешних и внутренних факторов, определяющих интенсивность труда, текучесть кадрового состава, рациональную загрузку производственных мощностей и т. п. Далее необходимо отметить несбалансированность воспроизводства материально-вещественных и личного факторов производства. В частности, воспроизводство рабочей силы ограничивается недостаточной долей фонда заработной платы в национальном доходе страны, значительно затрудняя тем самым возможности рационального использования рабочей силы на уровне первичного хозяйственного звена.

Двойственность фонда заработной платы обуславливает еще одну специфику воспроизводственного процесса – невозможность или, по крайней мере, сложность передачи всех полномочий по его регулированию непосредственно предприятию, поскольку рассматриваемый фонд представляет собой одновременно денежное выражение части стоимости фонда и индивидуального, и общественного потребления. За выделенным фондом заработной платы должна

стоять определенная масса товаров и услуг, произведенных в экономике. Поэтому только накопленный обществом определенный запас жизненных средств позволит предоставить хозяйствующему субъекту большую свободу действий в корректировании заработной платы, исходя из его возможностей, условий и потребностей. Это в еще большей степени предполагает необходимость научного обоснования механизма движения заработной платы, в котором исходным является мера труда, но материальной основой – мера потребления.

Специфика движения заработной платы по стадиям кругооборота находит свое проявление, преломляясь через призму присущих ей функций: привлечение к труду, его учет и стимулирование, воспроизводство рабочей силы. Первая функция позволяет обеспечить производственный процесс рабочей силой нужного количества и качества. При этом, безусловно, должны быть учтены индивидуальные потребности хозяйствующего субъекта в конкретных видах труда, возможности создания наиболее благоприятных условий использования каждого работника на конкретном рабочем месте.

В реализации функции учета и контроля наиболее сложным является определение (установление) оптимального соотношения между мерой труда и мерой потребления. Стимулирующая функция действительна лишь тогда, когда основана на реальных затратах труда. Усиление значимости этой функции обуславливает необходимость совместных согласованных действий как со стороны общества, так и со стороны предприятия и в пересмотре тарифных ставок, окладов (то есть в изменении общественной меры потребления труда), и в разработке стимулирующих механизмов.

Движение фонда заработной платы как части оборота оборотных средств предприятия обеспечивает воспроизводство рабочей силы, характеризуя при этом и меру труда работника, итог его деятельности, и доход, меру потребления, которая за рамками движения производственных фондов позволяет воспроизвести нормальные способности работника и необходимый уровень его потребления.

Воспроизводство рабочей силы предприятия, как динамичный процесс, осуществляется на основе всей совокупности законов движения общественного труда. Речь идет о единстве потребительной стоимости и стоимости, пропорциональности, завершенности каждого процесса движения рабочей силы, что дает возможность более точно смоделировать процесс воспроизводства переменной части общественного труда на уровне хозяйствующего субъекта. Учет закономерностей движения рабочей силы в рамках индивидуального воспроизводства позволяет научно управлять им, прогнозировать изменения базовых процессов в сфере трудовых отношений.

#### Список использованной литературы

1. Данильчик Т.Л. Проблема товарности рабочей силы предприятия [Текст] / Т. Л. Данильчик, И. В. Коврижных // Вестник научных конференций. – 2015. – №1-3. – С. 38-40 [ЭР] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24854051>

2. Данильчик, Т.Л. Механизм регулирующего воздействия государства на воспроизводство рабочей силы предприятия: некоторые аспекты и проблемы [Текст] / Т.Л. Данильчик, И.В. Коврижных // Научный альманах. – 2015. – №9 (11). С. 35 – 39 [ЭР] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24844487>

3. Коврижных И.В. Процесс индивидуального воспроизводства и образование: анализ проблемы [Текст] / И.В. Коврижных // Наука и образование в 21 веке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2014 г. – 2014. – Ч. 14. – С. 62- 65.

4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – 1969. – Т. 46. – Ч. II. – С. 187.

## ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Е.А. Зобнева, финансовый директор ЗАО «РЗЗ»*

*Н.А. Ляпкина, руководитель службы управления персоналом ЗАО «РЗЗ»*

В настоящее время, в период достаточно высоких темпов устаревания знаний и научно – технического прогресса, выигрывают в конкурентной борьбе, при прочих равных условиях, те компании, которые уделяют значительное внимание вопросам постоянного, непрерывного обучения и профессиональной подготовки сотрудников.

Особую актуальность данный вопрос приобретает в условиях инновационной экономики. Под инновационной экономикой мы будем понимать тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Для обеспечения высоких показателей в условиях данного типа экономики необходимо на предприятиях создать систему постоянного, непрерывного обновления, получения знаний для создания инновации.

В основе такой системы должны лежать принципы непрерывного обучения и совершенствования. Причем данная система должна стать частью корпоративной культуры, включающей процессы не только обучения, но и самообучения, направленные на постоянное развитие знаний, умений, навыков сотрудников, формирующих их профессиональные компетенции.

Таким образом, актуальность функционирования системы развития и обучения персонала неоспорима.

Задачи системы развития и обучения персонала ЗАО «Рубцовский завод запасных частей»:

- 1) организация процесса рекрутинга персонала;
- 2) организация постоянного обучения сотрудников предприятия, на основе определения потребностей в их обучении, согласование программ обучения, мотивирование к самообучению;
- 3) проведение адаптации новых сотрудников, контроль прохождения испытательного срока, сопровождение наставничества (стажировки);

- 4) планирование и координация процесса развития персонала, формирование кадрового резерва, мотивирование к саморазвитию;
  - 5) координация и организация процесса аттестации персонала;
  - 6) помощь в организации процесса обучения «бережливому производству»;
  - 7) организация обратной связи по вопросам развития и обучения персонала;
  - 8) взаимодействие со сторонними организациями по кадровым вопросам (обучение, переподготовка кадров и т.п.);
  - 9) взаимодействие с учебными заведениями по поводу организации практик и отбора выпускников как кадрового резерва предприятия;
- Обучение персонала включает в себя два потока (рис. 1):
- обучение вновь пришедших сотрудников в компанию;
  - обучение уже работающих сотрудников, так называемых «старых» сотрудников.

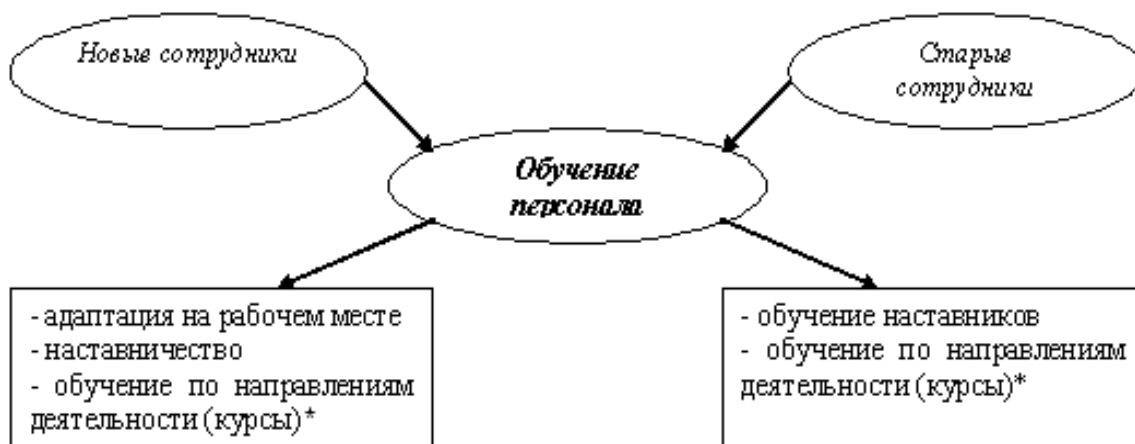
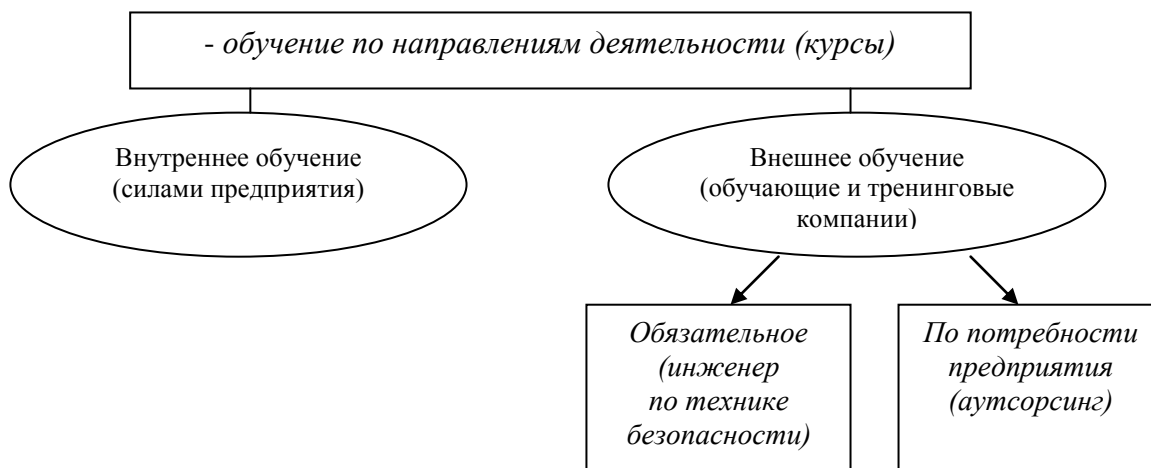


Рис. 1. Направления обучения персонала

Примечание\*



Вновь принятым сотрудником большое внимание уделяется адаптации не только на рабочем месте, включении его в должность, но и в целом в компании. Прививаются корпоративная культура, корпоративные ценности.

Обучение сотрудников идет по двум направлениям:

- внешнее обучение;
- внутреннее обучение.

Внешнее обучение подразумевает сотрудничество по вопросам обучения (проведением семинаров, тренингов) обучающим компаниями. Как правило, обучение проводится по запросам руководителей соответствующих направлений.

Достаточно развито в компании внутрикорпоративное обучение. Оно включает в себя основные направления, представленные на рисунке 2.



Рис. 2. Направления внутрикорпоративного обучения

Реализация вышеперечисленных задач способствует комплексной и системной подготовке кадров на машиностроительном предприятии.

В настоящее время в ЗАО «РЗЗ» реализуются следующие внутрикорпоративные программы, направленные на повышение эффективности деятельности компании в целом:

- «Школа мастеров»;
- организация рабочего пространства по системе 5С;
- разработка кайдзен – предложений как основа снижения затрат.

По двум последним направлениям в компании прошли обучение не только мастера производств, но и все сотрудники предприятия. Основная цель обучения по данным направлениям – получение знаний по основам бережливого производства. Это обусловлено тем, что компания переходит на принципы работы, заложенные в концепции системы «Бережливое производство».

В ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» развит институт «Ученичества» (ст. 204 ТК РФ). Развитие обучения непосредственно рабочим профессиям было вызвано острой нехваткой специалистов рабочих профессий (токарей, операторов станков с числовым программным управлением, наладчиков, слесарей - ремонтников). Кроме того, средние профессиональные учебные заведения в настоящее время производят подготовку специалистов среднего звена. Подготовка учеников осуществляется как в теоретическом направлении, так и в практическом, непосредственно на рабочих местах. Ученики изучают теоретические

основы работы на станках и работают совместно с наставниками. Наставники выбираются из числа опытных и грамотных работников предприятия, способных передать весь свой опыт молодым специалистам.

Для создания эффективной системы развития и обучения персонала ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» осуществляет работу во внешней среде.

Основная задача – позиционирование компании как социально ответственного работодателя через таких контрагентов, как КГУ «Центр занятости населения» г.Рубцовск, образовательные учреждения, предприятия и организации. Приведем схемы (рис. 3, 4, 5).

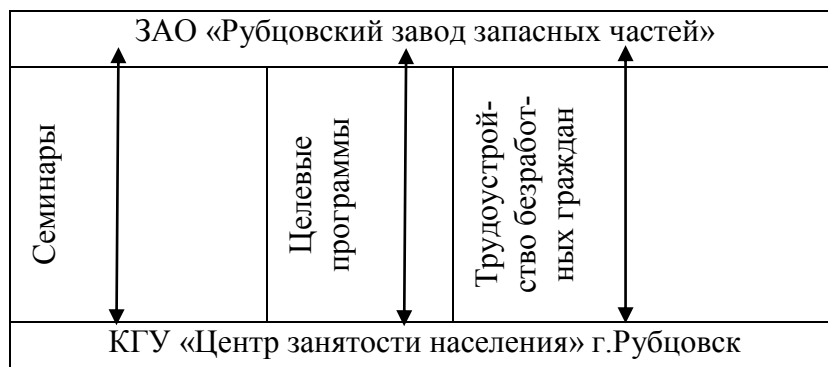


Рис. 3. Схема взаимодействия ЗАО «РЗЗ» и КГУ «Центр занятости населения» г.Рубцовск

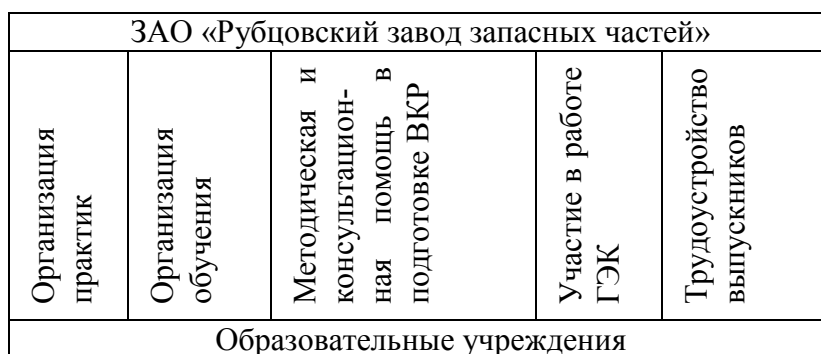


Рис. 4. Схема взаимодействия ЗАО «РЗЗ» и образовательных учреждений



Рис. 5. Схема взаимодействия ЗАО «РЗЗ» и предприятий, организаций

Внедрение данной системы на предприятии способствует не только повышению уровня профессиональных компетенций сотрудников предприятия, но и эффективности деятельности предприятия в целом в условиях инновационной экономики.

УДК 331.44

## ТЕСТИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ж.Т. Конурбаева, Н.М. Шек*

*Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева*

*г. Усть-Каменогорск, Казахстан*

*О.П. Осадчая, Д.В. Ремизов*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Управленческая деятельность выступает в современных условиях как один из важнейших факторов функционирования и развития организаций. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров, усложнением хозяйственных связей, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров продукции [1].

Каждое предприятие, независимо от формы собственности и вида выпускаемой продукции или вида оказания услуг, обладает рядом ресурсов, способствующих развитию предприятия и становлению его конкурентоспособности в современном быстроразвивающемся мире. Ресурсы могут быть финансовые, информационные, экономические, производственные, трудовые и т.д. Все виды ресурсов имеют большое значение для развития компании, однако персонал компании является одним из наиболее важных ресурсов, который способствует нормальной организации деятельности предприятия, его развитию и формирует конкурентное преимущество на рынке. Управление человеческими ресурсами представляет собой сочетание различных способов и методов, с помощью которых происходят воздействия на людей с целью подчинения их определённым организационным целям [2].

Построение эффективного менеджмента в организации в отношении персонала должно основываться на постоянном мониторинге управленческой и производственной деятельности. Одним из актуальных на сегодняшний день методов исследования систем управления на предприятии является тестирование. Основными направлениями тестирования являются социально-психологическая или профессиональная диагностика персонала. Первая направлена, как правило, на определение темперамента, уровня тревожности, мотивации, депрессивных состояний, стрессоустойчивости, стратегий психологической защиты, структуры ценностей, склонностей к вредным привычкам и асоциальному поведению и других характеристик личности. Вторая может исследовать оценку успешности работника в различных сферах деятельности, уровень ситуативной надёжности личности, профессиональной пригодности и компетентности сотрудника, его лояльности и т.п.

Тестирование персонала позволяет руководителю:

- определить личностные свойства и качества сотрудников для построения более эффективных систем управления;
- своевременно выявить назревание конфликтных ситуаций и определить пути их разрешения;
- планировать вопросы карьерного роста и ротации кадров;
- обосновать кадровые перемещения и т. д.

Рассмотрим и проанализируем практическое применение тестов в исследованиях системы управления предприятия на примере крупной горнодобывающей компании, расположенной в Восточно-Казахстанской области. Объектом исследования является предприятие «Артемьевский производственный комплекс». Предметом исследования является оценка эффективности управления персоналом на предприятии ТОО «Востокцветмет». Для проведения исследования была специально разработана анкета, с помощью которой была опрошена часть коллектива предприятия в количестве 70 человек. После чего был произведен анализ полученных данных.

Как известно, социально-производственные отношения на предприятии и морально-психологический климат любого коллектива формируются под влиянием двух групп факторов, которые можно обозначить как внешние и внутренние. В анализе данных, полученных по результатам проведенного опроса, основной акцент сделан на группе внутренних, а именно производственных факторов, которые характеризуют реальное положение каждого работника непосредственно в условиях трудового процесса.

Для удобства обработки и анализа полученных результатов вопросы анкеты будем рассматривать, разделив их на сегменты.

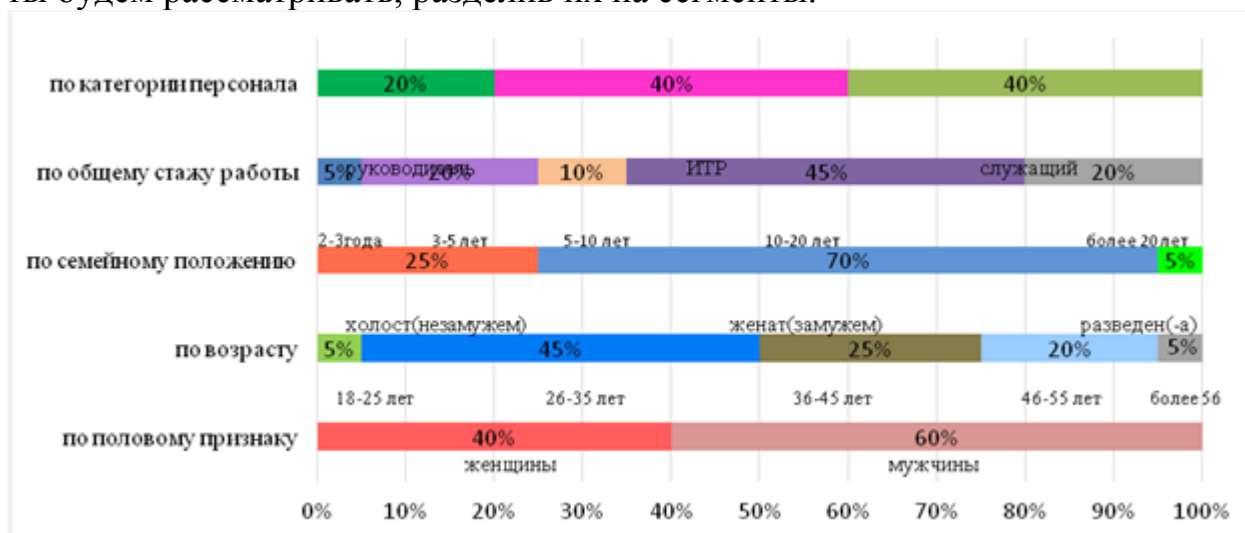


Рисунок 1 – Сегментирование респондентов по социально-демографическим признакам

Анализируя данную группу вопросов, можно сказать, что коллектив почти в равных частях состоит из мужчин и женщин. Средний возраст работников находится в промежутке от 26 до 35 лет (45%). 70% коллектива находится в законном браке. Средний трудовой стаж работников составляет от 10 до 20 лет



(45%). Руководители составляют 20% от числа опрошенных (начальники отделов, начальники участков, главные специалисты), остальная часть (80%) – это инженерно-технические работники и специалисты среднего звена (инженеры, мастера, работники вспомогательных служб). В таком сочетании работников разного возраста и с различным трудовым стажем просматривается элемент преемственности и сменяемости кадрового состава подразделения.

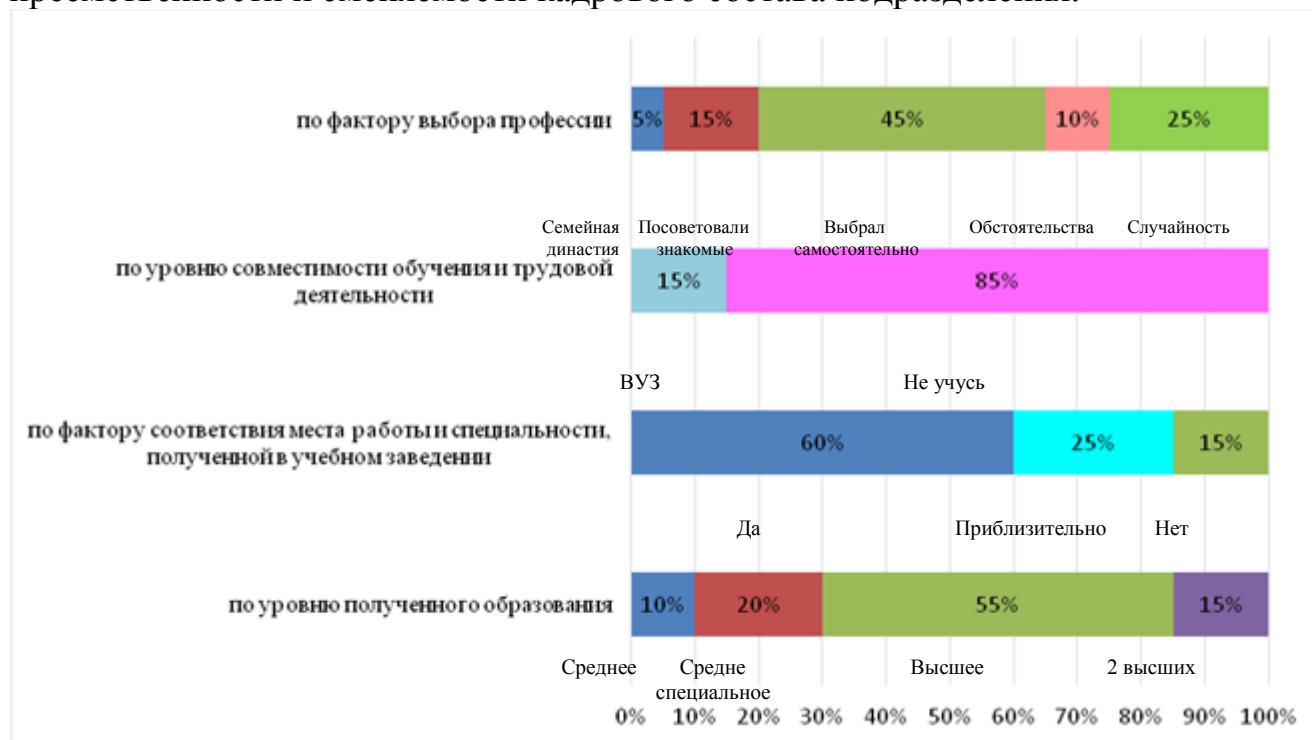


Рисунок 2 – Сегментирование респондентов по качественным параметрам

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что 45% опрошенных сознательно выбрали свою настоящую профессию. 55% коллектива имеют высшее образование, 15% – два высших. На сегодняшний день 15% процентов опрошенных получают высшее образование в вузах страны и ближнего зарубежья, что говорит о стремлении работников к повышению уровня образования и, соответственно, своей профессиональной пригодности.

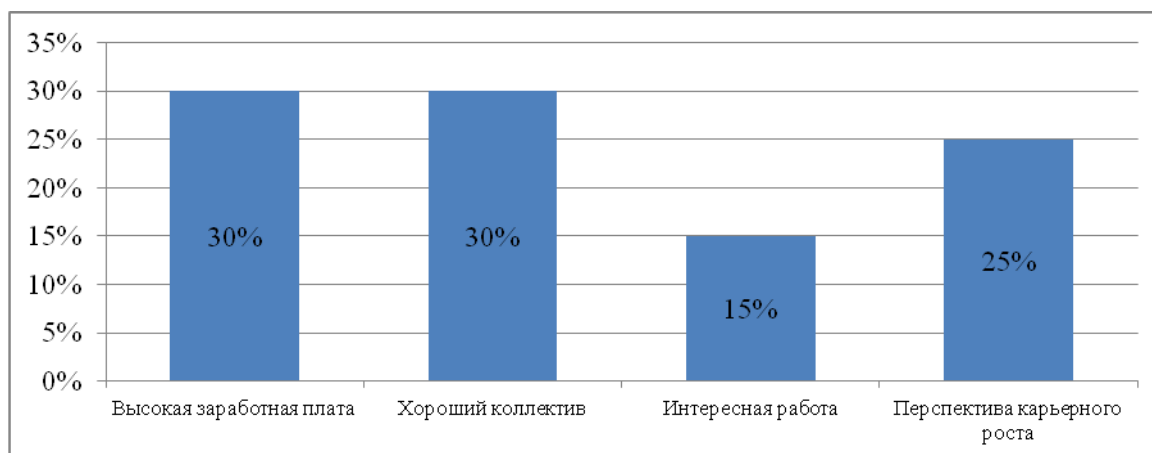


Рисунок 3 – Сегментирование респондентов по мотивационным критериям

При рассмотрении данного блока вопросов можно сказать, что для членов коллектива значимые показатели в работе на данном предприятии распределились почти в равных долях. То есть высокая заработная плата и хороший коллектив составляют по 30% каждый показатель, 25% – это перспективы карьерного роста и оставшиеся 15% – интересная работа. Это позволяет сделать вывод о том, что при стремлении наладить дружеские отношения и творческом подходе к делу материальные стимулы имеют также первостепенное значение для работников данного предприятия.

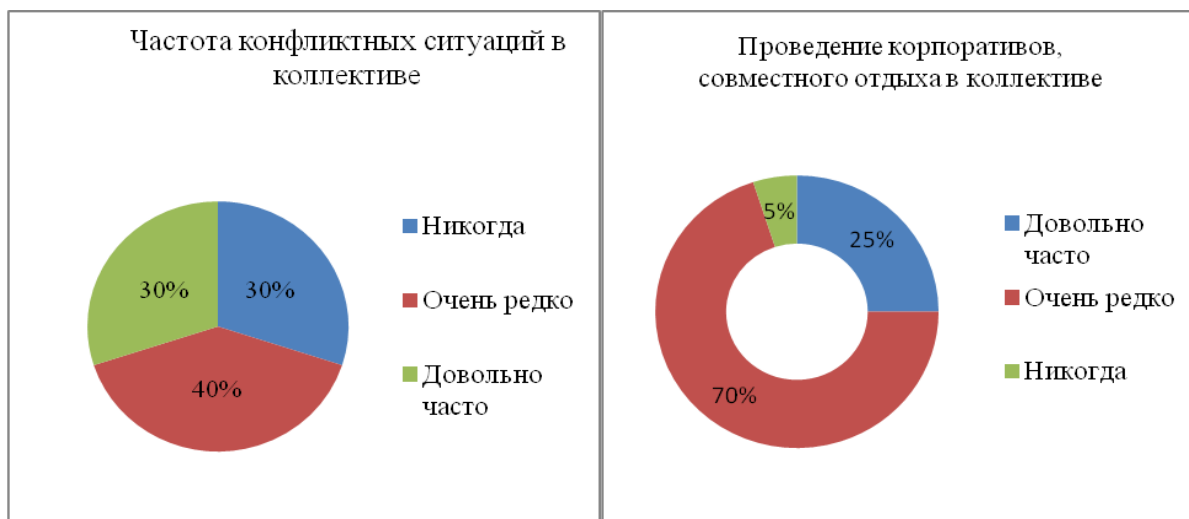


Рисунок 4 – Исследование психологического климата в организации

По мнению 30% опрошенных работников, конфликтные ситуации в коллективе возникают довольно часто. Причинами недопонимания между членами коллектива в основном являются субъективные причины, это – личные качества работников, разнообразие характеров, склонностей, настроений, желание или нежелание работать и т.д. Такие показатели можно исправить путем дополнительного стимулирования, обучения и переобучения, поощрения или же, наоборот, наказания, в зависимости от конкретной ситуации.

В суждениях о совместном времяпровождении членов коллектива вне рабочего времени 70% опрошенных считают, что таких мероприятий проводится немного. 5% вообще никогда не принимали участие в таких мероприятиях. И только 25% могут говорить о частом проведении совместного отдыха. Такая разница в ответах объясняется тем, что коллектив разбит на отделы, и уже в зависимости от руководителя отдела и инициативной группы зависит частота проводимых совместных мероприятий. Улучшить показатель по данному блоку можно путем объединения частей коллектива в одно целое.

Причастность к делам предприятия не только активизирует деятельность работников, но и повышает удовлетворенность от выполняемой работы. По данным опроса, 40% респондентов отметили, что полностью удовлетворены своим вкладом в работу коллектива, 45% – удовлетворены частично и только 15% опрошенных считают, что они могли бы делать для предприятия намного больше, если им изменить условия их работы.

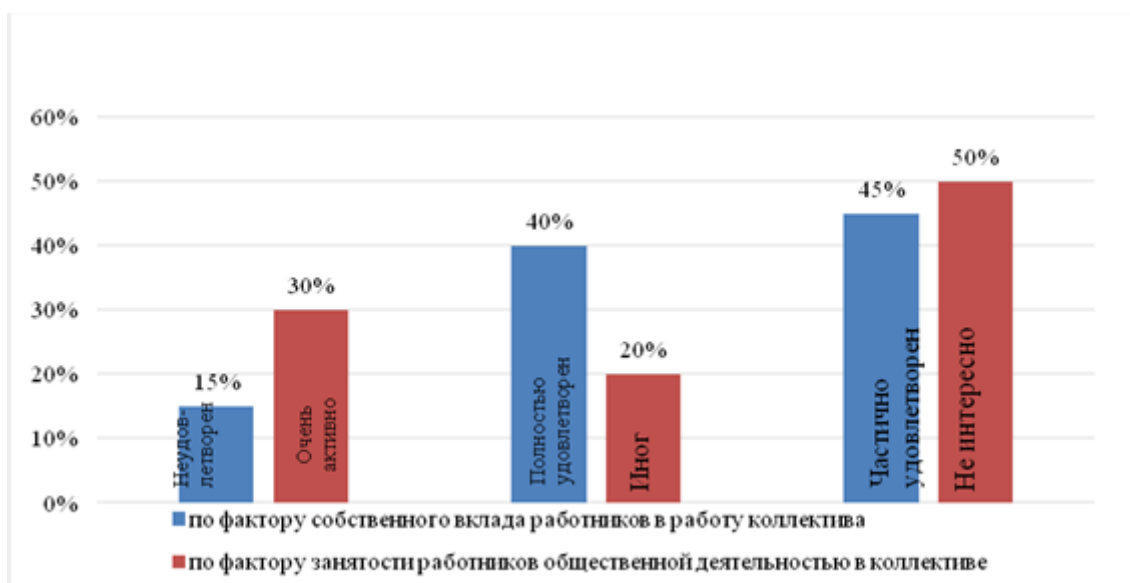


Рисунок 5 – Сегментирование по параметрам личной мотивации респондентов

По фактору занятости общественной деятельностью мнения опрошенных разделились следующим образом: 30% ответили, что им неинтересно заниматься этим, 50% – занимаются редко и только 20% опрошенных принимают активное участие в жизни коллектива.

Разброс мнений по этому вопросу показывает, что в управленческом воздействии на членов коллектива остается незадействованным такой важнейший стимул, как личная сопричастность общему делу и ответственность за выполнение стоящих перед коллективом задач. Пока большинство ограничивается просто желанием иметь рабочее место.

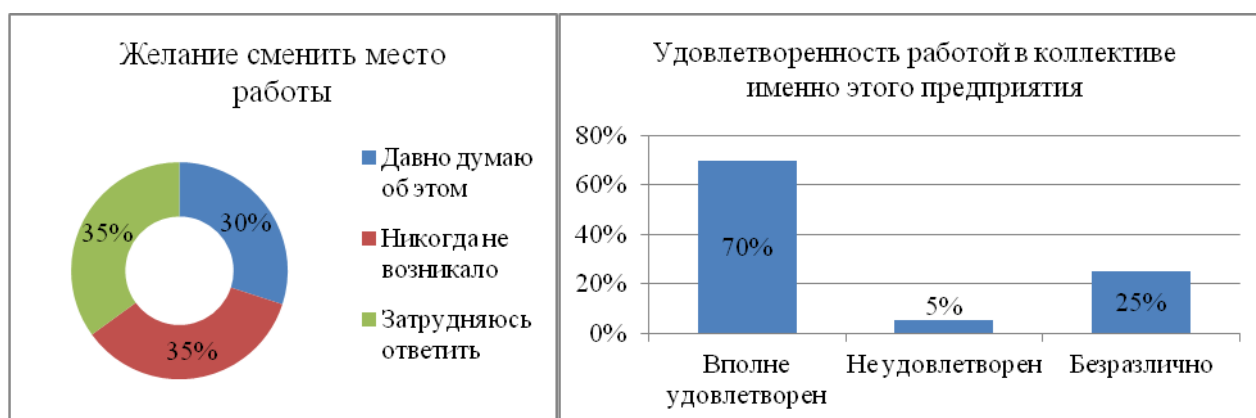


Рисунок 6 – Исследование степени удовлетворительности своей работой в организации

У 35% опрошенных работников никогда не возникало желание сменить свое настоящее место работы, 35% – не смогли ответить однозначно на этот вопрос, и 30% – ежедневно приходя на рабочее место, задумываются о том, что необходимо его сменить. Такие данные говорят о том, что треть коллектива не удовлетворена своими должностными обязанностями или выполняемыми функциями и постоянно находится в потенциальном поиске другого рабочего

места, но по тем или иным причинам продолжает приходить на свое настоящее рабочее место. Это однозначно негативно сказывается на качестве выполняемой работы.

Рассмотрим, как распределились ответы на вопрос о мотивах удовлетворенности работой.

Полученные результаты указывают на удовлетворенность своей работой более половины численности коллектива – 70%. 25% опрошенных работников высказали свое безразличие к работе, 5% – не вполне удовлетворены своей занимаемой должностью или условиями труда. На основе этих данных можно сделать выводы о том, что люди имеют хорошее вознаграждение за свой труд, хорошие условия труда и техническую оснащенность рабочих мест, а также о наличии работников, готовых к продвижению, но «засидевшихся» на одном месте. И, безусловно, о постоянном желании людей «всегда иметь больше».

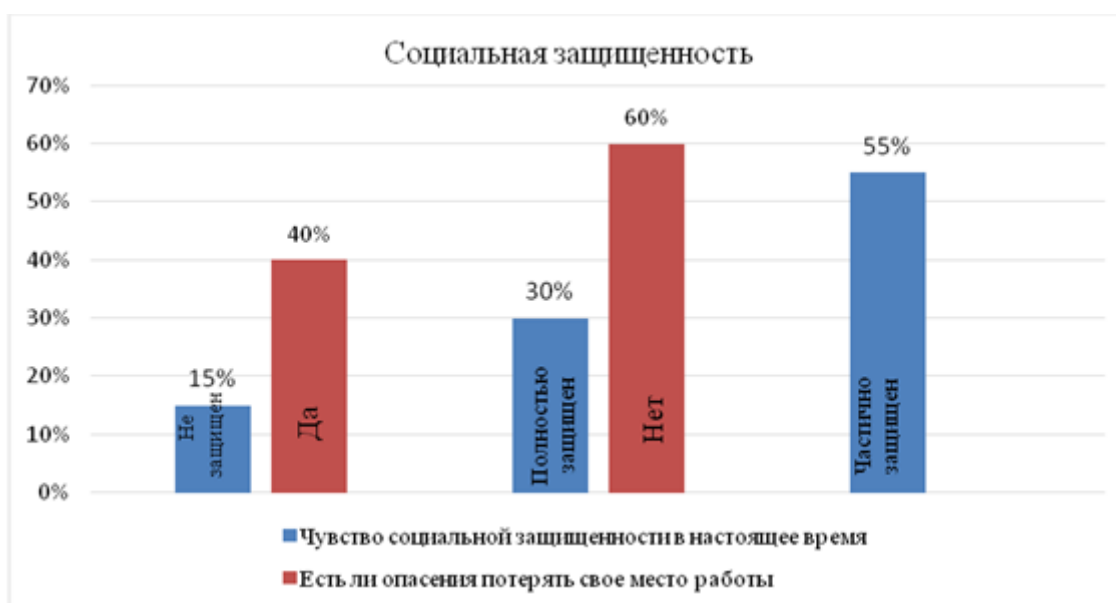


Рисунок 7 – Уровень социальной защищенности

Блок «Социальная защищенность» показывает нам данные, характеризующие чувство социальной защищенности работников. 55% опрошенных считают себя частично защищенными, 15% – совсем не защищенными и только треть респондентов, 30%, считают себя полностью защищенными в настоящее время. Также из полученных данных видно, что 40% работников опасается потерять свое настоящее место работы, 60% – уверены в стабильности работы. Мнения разделились практически в равных долях. Чувство тревоги за свое будущее накладывает негативный отпечаток на качество выполняемой работниками работы.

Сплоченность коллектива определяется высоким уровнем взаимной привязанности членов трудового коллектива и характеризуется такими показателями, как сотрудничество, взаимопомощь, взаимная ответственность, психологическая совместимость.

По мнению половины опрошенных, создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе зависит от деятельности непосредственного руководителя (50%) и работников кадровой службы (10%). Реально же формированием внутриколлективных отношений, по мнению 40% респондентов, занимаются сами члены коллектива. Таким образом, налицо существующие в системе управления стили руководства авторитарный и демократический. Приоритет в выборе при решении конкретных проблем принадлежит непосредственному руководителю.

Работа руководителя по формированию деловых отношений заключается в соблюдении психологических требований, касающихся подбора, расстановки и воспитания кадрового состава коллектива; но нужно учитывать совместимость и «срабатываемость» людей.



Рисунок 8 – Система стимулирования труда в организации

В системе стимулирования труда в организации ключевое место отводится такому аспекту трудовой деятельности, как премии, доплаты и надбавки (55%), то есть материальное стимулирование является основным. По результатам опроса, 20% респондентов считают хорошим стимулом в работе продвижение по карьерной лестнице, а 25% опрошенных за отличную работу были поощрены грамотами. Субъективный характер личной удовлетворенности работников, связанной с признанием и вознаграждением, играет основную роль в управленческой деятельности руководителя. Анализ данных показывает, что большая группа моральных стимулов, способствующих мотивации, в данном коллективе задействована не в полном объеме.

Таким образом, анализ результатов исследования показал, что коллектив подразделения организован, члены коллектива сознательно относятся к выполнению управленческих решений. Основываясь на результатах проведенного социологического исследования, для повышения эффективности функционирования трудового коллектива и предотвращения конфликтов в управлении необходимо обратить внимание на следующие факторы:

1) Разработка и внедрение системы моральной мотивации работников, которая будет благоприятно воздействовать на коллектив.

2) По данным социологического опроса, несколько ниже других оценивается реализация функции социальной защищенности работников. Это создает внутреннее напряжение, влияет на настроение людей и сказывается на результатах их деятельности.

3) Для максимальной отдачи использовать знания и умения сотрудников в соответствии с полученным в учебных заведениях образованием, специальностью и специализацией. Разрыв между профессиональной подготовкой и содержанием трудовых функций снижает интерес к труду, что, в конечном счете, ведет к падению результативности, некачественному выполнению работы.

4) Нужно больше внимания уделять молодым и перспективным специалистам, особенно в области планирования карьеры. Это – один из сильнейших стимулов роста профессионализма и мобилизации сил, к тому же удовлетворяющий взаимным интересам работника и предприятия. А также необходимо предоставлять возможность повышения квалификации и развития каждого работника предприятия.

5) Рекомендуются проведение периодической оценки имеющегося кадрового состава, что дает возможность не только более полно учитывать индивидуальные и профессиональные качества работников, но и определять пути эффективного использования их потенциала.

#### Список литературы

1. Алексеев Н.С. Эволюция систем управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. - 2000. - №2.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. М.: ИНФРА-М, 2002. – VIII. - 328 с.

ББК 65.057

### КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*А.Л. Лукин, Л.Н. Лукин*

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

Финансово-экономическая система предприятия – сложный объект управления с огромным количеством всевозможных факторов, элементов, показателей объективного и субъективного характера. Их количество и взаимосвязи далеко не очевидны и однозначны. Желание всесторонне учесть эти характеристики на практике приводит к появлению различных научных методик и однозначных моделей. Число показателей в общем итоге достигает многих десятков, а возможно, и сотен [1]. Все это, казалось бы, должно способствовать всестороннему качественному анализу работы предприятия. Однако, как показано в работе [2], важно не количество выбранных показателей, а их весомость с уче-

том дифференциации целей объекта исследования и соответствующих задач управления им.

Позитивную роль здесь может сыграть использование возможностей системного подхода, основу которого составляет установление ключевых элементов анализируемой системы и связей между ними для достижения поставленной цели финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). В самом общем виде любой объект управления может быть представлена универсальной моделью, изображенной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Модель системной квалиметрической логистики объекта наблюдения

Главной целью деятельности любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики является получение прибыли, т.е. «выход».

Имеется установленная государством система отчета о финансово-хозяйственной деятельности предприятий, определенная документами (стандартами) бухгалтерской отчетности.

Ключевыми количественными показателями условий и результатов этой деятельности являются данные, представляемые в двух формах отчетности по ОКУД: 0710001 (баланс) и 0710002 (отчет о прибылях и убытках). Каждый элемент этих форм закодирован соответствующим номером строк. Например, с.1700-баланс; с.1310-капитал и резервы и т.д.

Данная информационная система является не только основой отчетности предприятия, но и оценки и анализа его финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Фундаментальные основы системного подхода могут существенно усовершенствовать эту работу. Нужен соответствующий методологический подход, способствующий пониманию именно системной сущности документов, результатов бухгалтерской трактовки здесь не обойтись. Покажем такую возможность на примере информации, заложенной в форме ОКУД 0710001 (рисунок 2).

С точки зрения предпринимателя «баланс» - это денежно выраженное значение его стратегического бизнес-ресурса, количественно показанное (в тыс.руб.) в строках 1600 и 1700. Интересно то, что поразно обозначенные строки – это абсолютно одна и та же денежно выраженная величина, т.е. с.1600=с.1700. Поэтому практики-предприниматели никогда не используют в

своей терминологии понятие «баланс», но характеризуют эту величину как «активы предприятия», что и показано на рисунке 2.

Бизнес-процесс формирования стратегических финансово-экономических ресурсов состоит из двух операций:

- 1) Формирование ресурсов по общему объему источников («вход»);
- 2) Распределение сформированного объема ресурсов по направлениям производственного использования («процессы»).

На этапе «входа» бизнес-ресурсы в объеме суммы баланса (с.1700) формируются практически на основе двух источников: собственного капитала (с.1300) и заемного капитала, состоящего из долгосрочных (с.1400) и краткосрочных (с.1500) обязательств.

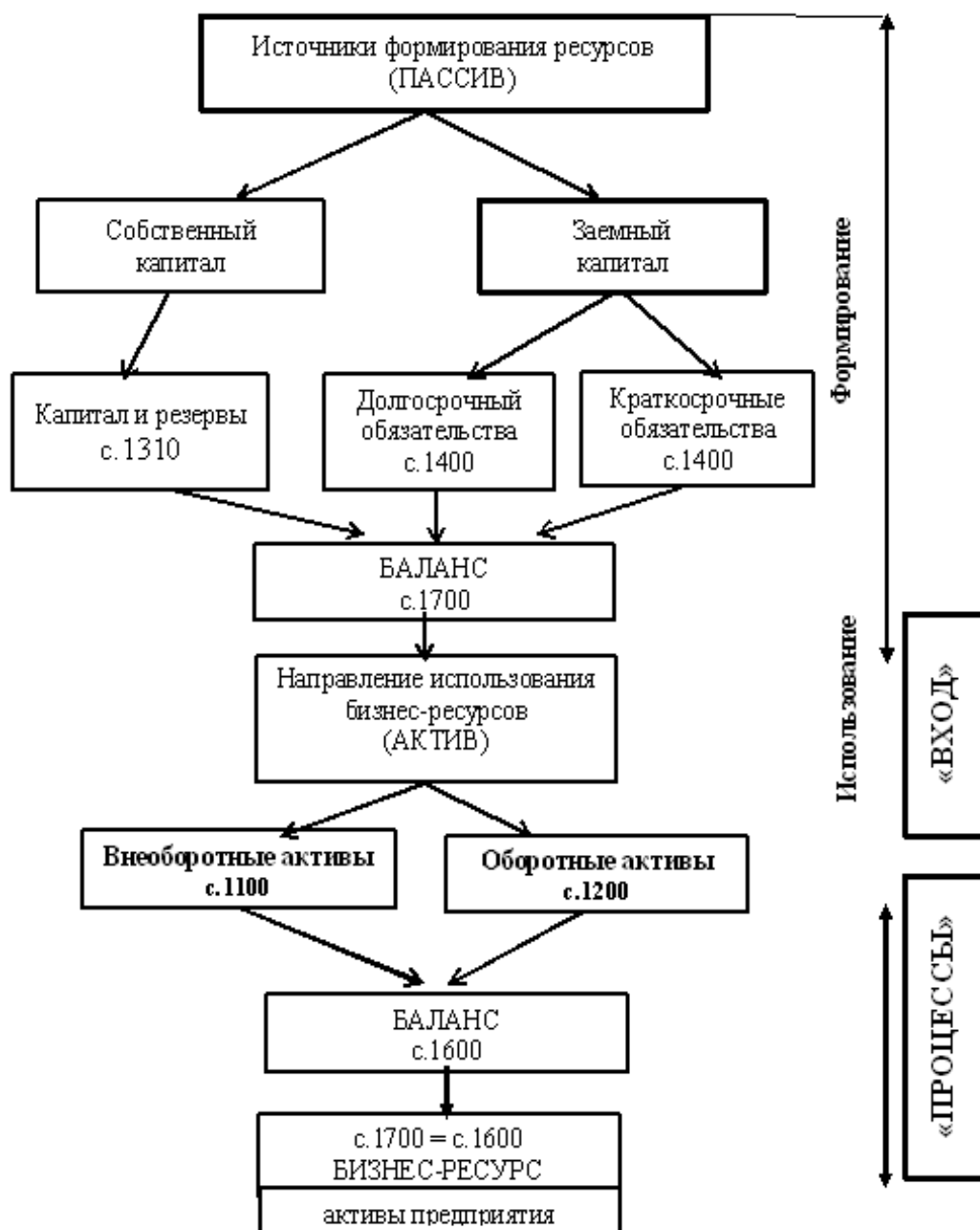


Рисунок 2 – Модель формирования стратегических бизнес-ресурсов предприятия и их использование



Естественным финансово-экономическим «выходом» работы предприятия являются результаты, отражаемые в отчетных показателях получаемых прибылей и убытков (ОКУД 0710002). Структура отражаемых в этой форме отчетности ключевых показателей и их кодовое обозначение представлены на рисунке 3.

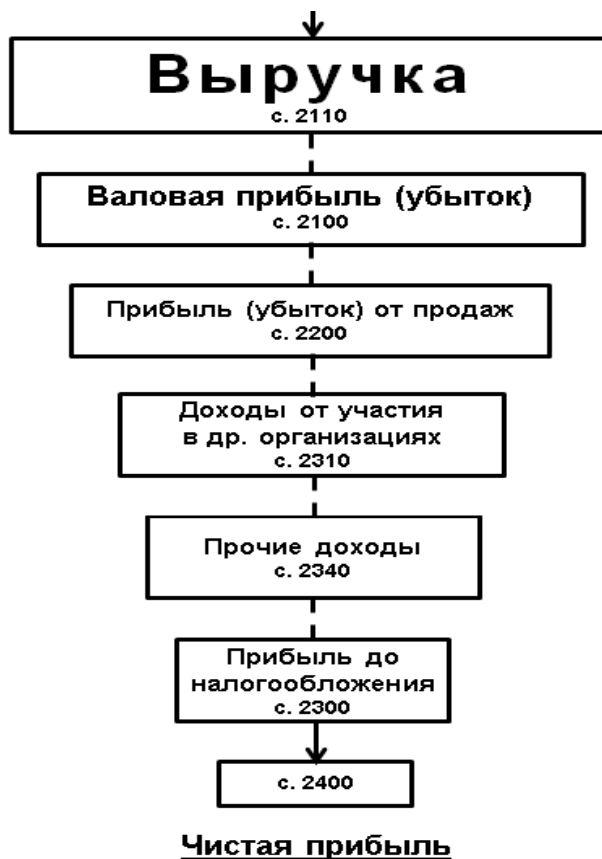


Рисунок 3 – Модель «выхода» системы и результатов функционирования предприятия

Для собственника (инвестора) конечным показателем «выхода» и ключевым экономическим итогом, безусловно, является чистая прибыль (строка в бухгалтерской отчетности 2400).

Получаемые итоги «выхода» обуславливаются взаимодействием предприятия с факторами макро-и микросреды. Внешняя среда делится на «ближайшее» окружение (микросреда) и «дальние» – макросреда. Микросреда включает потребителей продукции (услуг) предприятия, поставщиков, конкурентов, региональное и муниципальное регулирование. Макросреда оказывает воздействие на результаты «выхода» опосредованно через требования законодательства, изменения государственной политики. Предприятие в лице менеджера практически не могут оказывать влияние ни на микро-, ни на макросферу. Менеджер лишь ориентируется на них, формируя соответствующую экономическую политику и стратегию деятельности своего предприятия. Фактор менеджера с точки зрения результатов «выхода» иногда может быть решающим условием реализации финансово-экономического потенциала предприятий.

С учетом вышесказанного нами разработана концептуальная модель системы управления эффективностью использования финансово-экономического потенциала предприятия (рисунок 4).

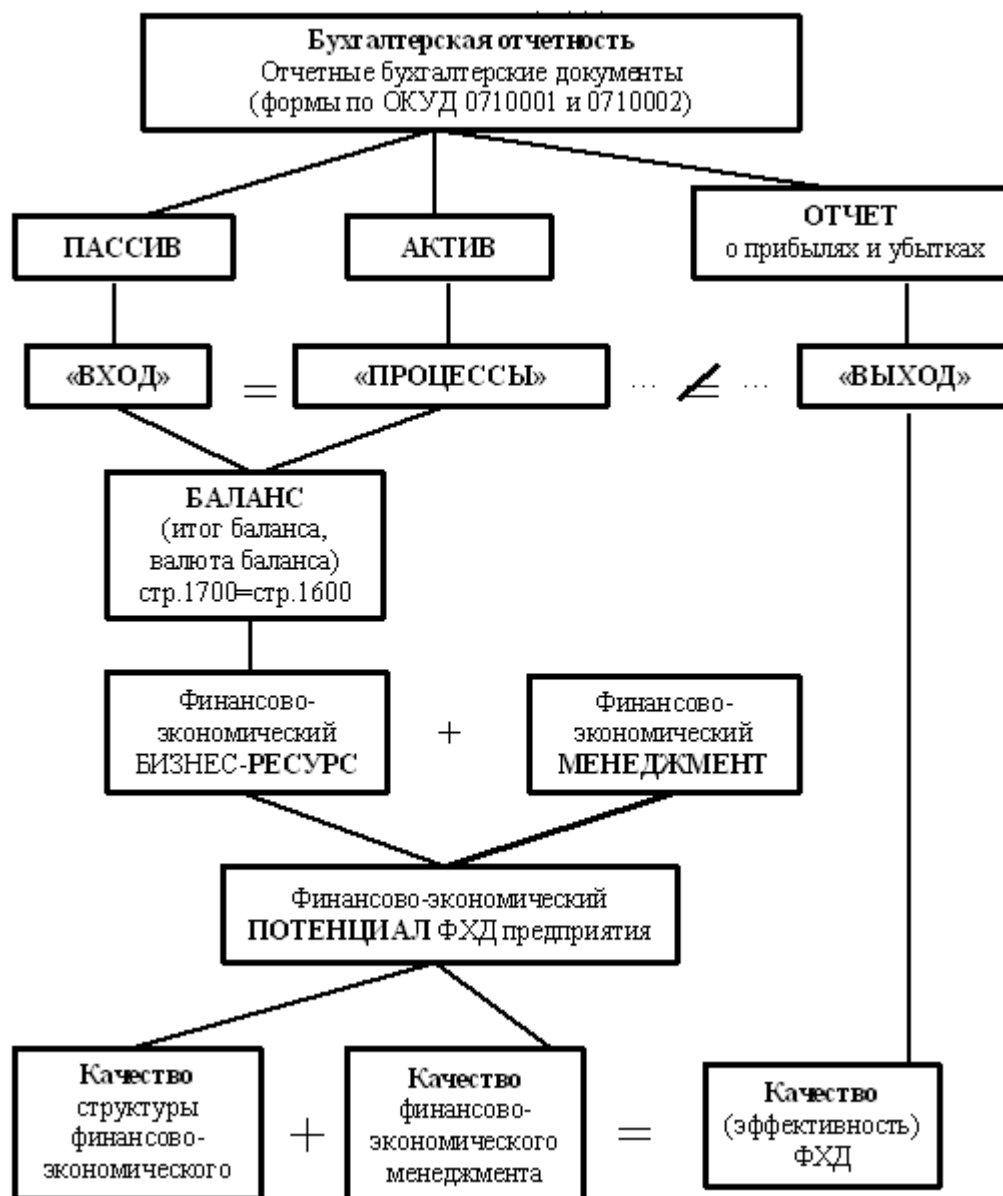


Рисунок 4 – Концептуальная модель системы управления эффективностью использования финансово-экономического потенциала предприятия

Под финансово-экономическим потенциалом здесь подразумевается совокупность финансово-экономического ресурса предприятия в форме оптимально сформированной структуры бизнес-активов и имеющегося уровня финансово-хозяйственного менеджмента.

Как видно из рисунков 2 и 3, ключевыми показателями документов бухгалтерской отчетности, характеризующими финансово-экономический ресурс предприятия как систему, являются следующие элементы-показатели: с.1700, с.1310, с.1400, с.1500, с.1100, с.1200, с.2110, с.2100, с.2200, с.2310, с.2340, с.2300 и с.2400.

Именно на основе анализа структурных соотношений этих элементов в виде соответствующих финансовых коэффициентов должны формироваться математические модели анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Очевидно, что лишь при наличии одновременно высокого уровня качества финансово-экономического потенциала и соответствующего уровня менеджмента предприятия на «выходе» можно рассчитывать на успех.

Данная модель в настоящее время принята авторами за основу формирования методологии системной диагностики деятельности предприятия и эффективного управления его финансово-экономическим ресурсом.

#### Библиографический список

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. - 424 с.
2. Лукин Л.Н. Основы квалиметрии финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Монография / Л.Н. Лукин. - Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2016. - 155 с. (Научная мысль).

### АНАЛИЗ И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

*Е.В. Мальцева*

*Рубцовский индустриальный институт*

Многие российские предприятия уязвимы перед кризисом неплатежей. Каждый отдельный взятый бизнес пытается найти способы увеличения продаж также и за счет реализации продукции на условиях отсрочки платежа. Средние и большие компании могут осуществлять множество хозяйственных операций каждый день. Над данными операциями следует осуществлять контроль, обнаруживать прибыльные и убыточные операции для максимальной эффективности предприятия. В таком случае необходимо распоряжаться хозяйственными процессами, а в интересах этого следует иметь полную, качественную, надежную информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации. Главной задачей любой коммерческой организации признается получение доходов, по этой причине и возникает вопрос об уменьшении дебиторской и кредиторской задолженности, большой уровень которой способен уменьшить её экономическую стабильность [1, с. 5].

*Стратегия управления дебиторской задолженностью* представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

*Объем дебиторской задолженности зависит от многих факторов:* объема производства, вида продукта, емкости рынка, степени его наполняемости продукцией, системы расчетов с покупателями, их финансового состояния.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность подразделяется на следующие виды:

- задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в срок;
- задолженность по векселям полученным;
- задолженность по расчетам с бюджетом;
- задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Среди перечисленных видов наибольший объем дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность по товарным операциям. Поэтому управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности закупщиков за реализованную продукцию.

Каждое предприятие, организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями (участниками), банками и другими кредитными организациями, со своими работниками, прочими дебиторами и кредиторами. В зависимости от того, возникают ли обязанности со стороны предприятия или же относительно самого предприятия, в данной практике принято подразделять задолженность на дебиторскую и кредиторскую.

*Горбулина В.Д. и Фокина О.Н.* под дебиторской задолженностью рассматривают сумму долгов, причитающуюся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге финансовых взаимоотношений с ними [2, с. 10]. В основе этого утверждения заложено балансовое уравнение, т.е. отражение финансовой операции по дебету и кредиту разных счетов в одинаковой сумме. В итоге наблюдается система двойного учета, и организация, соответственно, выступает как в роли дебитора, так и в роли кредитора.

*Семенова И.М. и Ивашкевич В.Б.* под дебиторской задолженностью определяют сумму долгов, принадлежащих организации от юридических или физических лиц в результате финансовых операций между ними, или, другими словами, отвлечения средств из оборота предприятия и использования их другими предприятиями или физическими лицами [5, с. 18].

*Крейнина М.Н. и Пятов М.Л.*, как и ряд других авторов, рассматривают дебиторскую задолженность как сумму долгов за купленные товары, работы или услуги покупателями [7, с. 44].

Есть и другой вариант. Дебиторская задолженность определяется как правовая категория, т.е. обязательство, где субъектом выступают кредитор и должник, объектом служит действие обязанного лица, выраженное в форме прав требований (дебиторской задолженности) и соответствующих обязанностей – долга (ст. 307 ГК РФ). Исходя из сказанного выше, право на получение дебиторской задолженности - имущественное право, а дебиторская задолжен-

ность – часть имущества организации. Данного варианта придерживаются Лапуста М.Г. и Скамай Л.Г. [9, с. 283].

Исследование экономической природы дебиторской задолженности позволяет определить её сущность. По своей экономической сущности *дебиторская задолженность* – разновидность активов организации, т.е. средства, отвлеченные временно из оборота предприятия. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность представлена с точки зрения экономического содержания. Это позволяет сгруппировать долги дебиторов: по видам обязательств; источникам их образования; характеру задолженности и отношению к кредитору.

*По экономическому содержанию в ее составе выделены:* покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал; авансы выданные; прочие дебиторы. Такая группировка позволяет подразделять долги по источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности.

*Дебиторская задолженность на предприятии* признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

1) организация имеет право на получение денежных средств (иных активов), вытекающее из определенного договора или подтвержденное другим соответствующим образом;

2) сумма выручки может быть определена;

3) имеется уверенность в том, что в результате определенной операции произойдет увеличение экономических выгод предприятия (такая уверенность имеется в том случае, если предприятие получило в оплату актив или отсутствует неопределенность в отношении получения актива);

4) право собственности (пользования, владения или распоряжения) на продукцию (товар) перешло от предприятия к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

5) произведенные расходы или же будут произведены в связи с данной операцией, могут быть определены.

С финансовой точки зрения, *дебиторская задолженность* – это часть оборотного капитала, причитающаяся организации, но еще не полученные средства. Такая формулировка позволяет определить дебиторскую задолженность как коммерческий кредит, предоставляемый в виде отсрочки платежа за приобретенные товары или оказанные услуги, или отсрочки оплаченных поставок товаров и оказания оплаченных услуг.

Таким образом, несмотря на различные формулировки, определяющие понятие дебиторской задолженности, авторы приводят довольно схожие определения этого понятия.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение возвращения долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, т.е. упущенной выгоды от неиспользования средств, авансированных в дебиторскую задолженность.

В системе управления финансами предлагаются следующие мероприятия по управлению дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров организации контрагентов с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов организации с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления организацией товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование современных форм рефинансирования задолженности;
- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неплаты монопольным заказчиком.

Эти меры лежат в основе политики управления дебиторской задолженностью организации, формирование которой осуществляется по следующим основным этапам:

- Анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде.
- Построение эффективных систем контроля за своевременной инкассацией дебиторской задолженности.
- Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям данной продукции путем определения системы кредитных условий и формирования стандартов оценки кредитоспособности покупателей.
- Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному кредиту.
- Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.
- Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

*Целью анализа дебиторской задолженности* являются - оценка уровня, состава и качества дебиторской задолженности, а также эффективности инвести-

рованных в нее средств. Основная задача – минимизация рисков, связанных с наличием долговых обязательств перед компанией [3, с. 117].

*Алгоритм анализа дебиторской задолженности* включает в себя следующие направления:

- выбор кредитной политики;
- расчет общей потребности в денежных средствах под отвлечение дебиторской задолженности;
- определение состава и динамики дебиторской задолженности;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;
- приростной анализ;
- расчет предоставляемых скидок;
- использование классификации дебиторской задолженности по ликвидности;
- модифицированную методику оценки (определение норматива по ликвидности и длительности операционного цикла);
- схему контроля и анализа;
- исследование вариантов рефинансирования;
- регулярный мониторинг дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности конкретной организации должен включать следующие методы:

- анализ динамики;
- анализ состава;
- анализ изменения структуры.

Кроме того, анализ состояния дебиторской задолженности следует начинать с анализа материалов инвентаризации расчетов с дебиторами [8, с. 5].

Планово-экономическое управление может прогнозировать поступление денежных средств на основании норматива оборачиваемости дебиторской задолженности для каждого канала реализации.

*На первом этапе* анализа следует оценить уровень дебиторской задолженности организации и его динамику.

*Динамика дебиторской задолженности*, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а следовательно, на финансовое состояние организации. Анализ динамики объемов дебиторской задолженности направлен на выработку правильной политики взаимодействия с контрагентами. Данный метод анализа дебиторской задолженности позволяет решать задачи оптимальности объемов и сроков возврата [13, с. 241].

Каждая организация строит систему учета и контроля дебиторской задолженности на основе данных о выставленных счетах, которые не оплачены в настоящий момент, времени просрочки платежа по каждому счету, средней сумме кредита и среднем периоде просрочки платежа.

С целью обнаружения областей риска деятельности хозяйствующего субъекта динамику изменения дебиторской задолженности необходимо рассматривать наряду с изменениями объема выручки от продажи товаров.

*На втором этапе* анализа с целью определения состава дебиторской задолженности необходимо провести ее анализ в разрезе классификации по объектам, относительно которых возникли обязательства дебиторов. Указанный метод анализа необходим, поскольку он позволяет определить направление политики взаимодействия с контрагентами и, в первую очередь, принять своевременное решение по взысканию задолженности.

Проведенные аналитические процедуры позволяют установить удельный вес каждой составляющей дебиторской задолженности. Кроме того, важно, какой удельный вес занимает прочая дебиторская задолженность, раскрыта ли данная статья в отчетности и отражает ли она объекты, относительно которых возникли обязательства [4, с. 113].

*Следующим этапом* является анализ изменения структуры дебиторской задолженности по составу, срокам погашения и своевременности оплаты. Необходимость данного метода вызвана тем, что он позволяет выявить долю каждого объекта возникновения обязательств дебиторов в общей сумме дебиторской задолженности и принять соответствующие меры по ее сокращению. Качество дебиторской задолженности проводится на основе постоянного мониторинга динамики доли сомнительных долгов в составе дебиторской задолженности.

*К сомнительным долгам* относят любую задолженность, не погашенную в срок и не имеющую обеспечения. Чем выше удельный вес долговых обязательств, не погашенных партнерами, тем большую сумму денежных средств необходимо инвестировать в дебиторскую задолженность, отвлекая ее из оборота, что отрицательно влияет на платежеспособность организации. Ситуацию может усугубить появление безнадежных долгов – долгов, по которым истек срок исковой давности (по существу это прямые убытки организации).

Чтобы избежать негативных последствий, связанных с ростом доли сомнительных и безнадежных долгов, в организации должна быть тщательно проработана схема прогнозирования их величины, создания резерва по сомнительным долгам и разработана политика контроля платежной дисциплины [15, с. 452].

В процессе более детального анализа дебиторской задолженности оценивается ее состав по отдельным «возрастным группам», т.е. предусмотренным договорами сроком ее инкассации. Отдельно изучается просроченная дебиторская задолженность, выделяются сомнительная и безнадежная ее части. В процессе этого анализа рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент просроченной дебиторской задолженности, показывающий долю просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;
- средний "возраст" просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности.



Большое значение имеет не только величина, но и качество дебиторской задолженности, которое характеризуется рядом показателей:

- долей обязательств, обеспеченных залогом, поручительством или банковской гарантией;
- удельным весом вексельной формы расчетов;
- долей резервов по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности;
- удельным весом просроченных долгов в их совокупной величине.

Уменьшение доли обеспеченной дебиторской задолженности, включая вексельное покрытие, сокращение резервов по сомнительным долгам, рост величины и удельного веса просроченных обязательств, свидетельствуют о снижении качества дебиторской задолженности, увеличении риска потерь и убытков от ее непогашения [2, с. 181].

Для контроля своевременности инкассации дебиторской задолженности целесообразно классифицировать ее по срокам возникновения, составлять реестр старения счетов дебиторов, позволяющий определить периоды, в которые были допущены просчеты в управлении дебиторской задолженностью, рассчитывать взвешенное старение счетов дебиторов. На основе реестра старения дебиторской задолженности рассчитываются коэффициенты инкассации, показывающие долю поступления средств в текущем периоде в оплату продукции, отгруженной в этом же периоде. Для оценки реального состояния дебиторской задолженности оценивается вероятность безнадежных долгов по срокам возникновения задолженности и определяется сумма резерва по сомнительным долгам. Однако данный контроль динамики дебиторской задолженности не может быть произведен на основе данных финансовой отчетности, а требует информации аналитических и синтетических счетов дебиторов [1, с. 89].

Тип кредитной политики предприятия характеризует принципиальные подходы к ее осуществлению с позиции соотношения уровней доходности и риска кредитной деятельности предприятия. *Различают три типа кредитной политики предприятия* по отношению к покупателям продукции – консервативный, умеренный и агрессивный. В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

- современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций;
- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платежеспособности;
- сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию предприятия;
- потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита;
- правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность;

- отношение собственников и менеджеров предприятия к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Стоимость предоставления кредита характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. В сочетании со сроком предоставления кредита такая ценовая скидка характеризует стоимость предоставляемой отсрочки платежа, рассчитываемой в годовой процентной ставке [10, с. 14].

Управление дебиторской задолженностью возможно лишь в том случае, если для сотрудников разработаны четкие и понятные алгоритмы действий, закреплены ответственность, сроки принятия решения о поставке в рассрочку и т.д. Рассмотрим подробнее способы решения и основные элементы системы управления дебиторской задолженностью.

*Определение критического срока оплаты.*

Для того чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторки. Моментом возникновения дебиторской задолженности считается дата перехода права собственности на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре. Это может быть дата подписания договора, отгрузки товара со склада продавца, дата поступления продукции к покупателю и т.д. [6, с. 273].

*Порядок соотнесения поступивших платежей с выставленными счетами.*

Основным инструментом контроля дебиторской задолженности служит реестр старения дебиторской задолженности. Он представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка осуществляется исходя из политики организации в области кредитования контрагентов. К примеру, менеджмент предприятия может считать, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской задолженности, а в случае просрочки более 30 дней обращаться в суд. Соответственно, аналогично будут построены группы в реестре старения дебиторской задолженности: 0–7 дней, 8–15, 16–30, свыше 30.

*Планирование поступления средств от дебиторов.*

Используя данные о среднем времени просрочки платежа по контрагентам и в целом по организации по уже погашенным счетам, можно значительно повысить точность планирования поступления денежных средств от дебиторов. Это упрощает процедуру построения бюджета движения денежных средств. Для прогнозирования поступления платежей от покупателей используются коэффициенты инкассации дебиторской задолженности. Коэффициент инкассации определяется как процент от общей суммы платежа в определенный интервал времени.

Понедельный план поступления денежных средств (могут использоваться и другие интервалы времени – декады, месяцы) строится в результате умножения полученных коэффициентов инкассации на запланированный объем продаж. На основании информации о поступлении денежных средств можно доста-

точно прогнозировать кассовые разрывы и планировать привлечение дополнительного финансирования.

#### *Разработка кредитной политики.*

На практике процесс управления дебиторской задолженностью невозможно организовать без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания задолженности клиентов. Как правило, кредитная политика принимается на год. По истечении последнего уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия, документ корректируется [11, с. 235].

Целями кредитной политики должны быть повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства. Помимо формализации целей управления дебиторской задолженностью, в кредитной политике следует определять задачи, решение которых позволит достичь целевых значений (выход на новые рынки сбыта, завоевание большей доли существующего рынка, формирование репутации, минимизация стоимости кредитных ресурсов). Каждая сформулированная задача должна иметь количественное измерение и сроки выполнения.

#### *Стандарты оценки покупателей.*

Покупатели, как правило, имеют разные возможности по объемам закупок, своевременности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа. Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого кредитования, но при этом избежать злоупотреблений со стороны менеджеров отдела продаж, необходимо разработать алгоритм оценки покупателей.

Создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа предполагает выполнение ряда шагов.

1. Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность и т.д.).

2. Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг задается на определенный период, по истечении которого он должен пересматриваться, например раз в месяц.

3. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, то есть определение:

- цены реализации;
- времени отсрочки платежа;
- максимального размера коммерческого кредита;
- системы скидок и штрафов.

Если необходимо принять стратегическое решение, например, выбрать из двух покупателей наиболее перспективного, следует учитывать более широкий набор факторов, чем объем закупок и платежная дисциплина. Могут использоваться такие показатели, как рентабельность продаж и перспективный объем реализации покупателю. Также немаловажно рассмотрение неколичественных характеристик: репутация клиента на рынке и существование гарантов (обеспе-

чителей). Для проведения комплексной оценки стратегической привлекательности того или иного клиента могут использоваться балльные системы оценки перечисленных выше показателей.

#### *Уровни ответственности.*

Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами. Оправданна схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение (оформление кредитного договора, работа по взиманию задолженности через суд).

В теории и на практике выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженностью в зависимости от того, что является предметом оценки. Им может быть:

- Дополнительная прибыль при изменении условий продаж и расчётов.
- Сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженности.

Финансовый менеджер должен осуществлять постоянный мониторинг величины дебиторской задолженности, т.к. её чрезмерное увеличение приводит к падению платёжеспособности предприятия. Уровень дебиторской задолженности зависит, в основном, от условий расчётов с контрагентами предприятия.

В практике финансового менеджмента разработаны следующие приемы управления дебиторской задолженностью:

- учет заказов и установление характера дебиторской задолженности;
- анализ дебиторов;
- анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации ее видов;
- оценка реальной стоимости сложившейся дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- определение размеров скидок при досрочной оплате.

Анализ дебиторской задолженности не только позволяет выявить области риска деятельности предприятия и зоны риска, но и помогает усовершенствовать политику расчетов с контрагентами и разработать меры по взысканию дебиторской задолженности [14, с. 179].

Ключевым моментом при управлении дебиторской задолженностью является понимание, что, с одной стороны, увеличение дебиторской задолженности приводит к увеличению объёмов продаж, это способствует отвлечению собственных средств, из-за чего может возникнуть необходимость привлечения кредита для авансирования оборотного капитала, и это приведёт к увеличению издержек (за счёт платы за кредит).

С другой стороны, при уменьшении сроков коммерческого кредита снизится и дебиторская задолженность, но уменьшатся объёмы продаж, и это может привести к затратам по хранению готовой продукции, потере покупателей.

### *Библиографический список*

1. Белоножкова, Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью / Е.Ю. Белоножкова, А.А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 88-90.
2. Горбулина, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулина, О.Н. Фокина – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2012. – 127 с.
3. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2011. – 208 с.
4. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О.В.Ефимова.– М.: Дело, 2011. – 287с.
5. Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич. – М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 189 с.
6. Кравчук, Д.И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д.И. Кравчук, В.И. Кравчук // Молодой ученый. – 2015. – №2. – С. 272-274.
7. Крейнина, М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Корейкина // Финансовый менеджмент. 2012. - №3.
8. Крылов, С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности / С.И. Крылов //Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2012. – №4.
9. Лемещенко, Г.Л. Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности/ Г.Л. Лемещенко, Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости/ 2012. – №11. – С. 9-15.
10. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2011. – 768 с.
11. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». – №12. – 2011. М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 545 с.
12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 28.12.2010) // Консультант Плюс, последнее обновление 17.01.2015.
13. Скляренко, В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) / В.К. Скляренко, В.М. - М.: ИНФРА-М, 2014.
14. Смольский, А.П. Создание системы учета и анализа дебиторской задолженности на предприятии в целях управленческого учета / А.П. Смольский //Планово-экономический отдел. – 2011. – №7.
15. Шеремет, А.Д. Управленческий учет / А.Д. Шеремет. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2011. – 517 с.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.А. Оськина*

*Бийский технологический институт (филиал) АлтГТУ им. И.И. Ползунова*

Современное состояние развития общественных, социальных и экономических процессов характеризуется активным использованием всемирной сети Интернет и ее компонентов. Электронная коммерция позволяет увеличить экономическую эффективность туристических предприятий за счет расширения рынков сбыта и сокращения времени обслуживания клиентов. Актуальность внедрения элементов электронной коммерции в деятельность туристических предприятий обуславливается высоким уровнем распространения сети Интернет в России, ростом числа интернет-покупателей, а также региональными особенностями туристического рынка.

По официальным данным, каждый месяц к интернету подключены 84 млн. жителей России, или 70 % взрослого населения (рисунок 1).

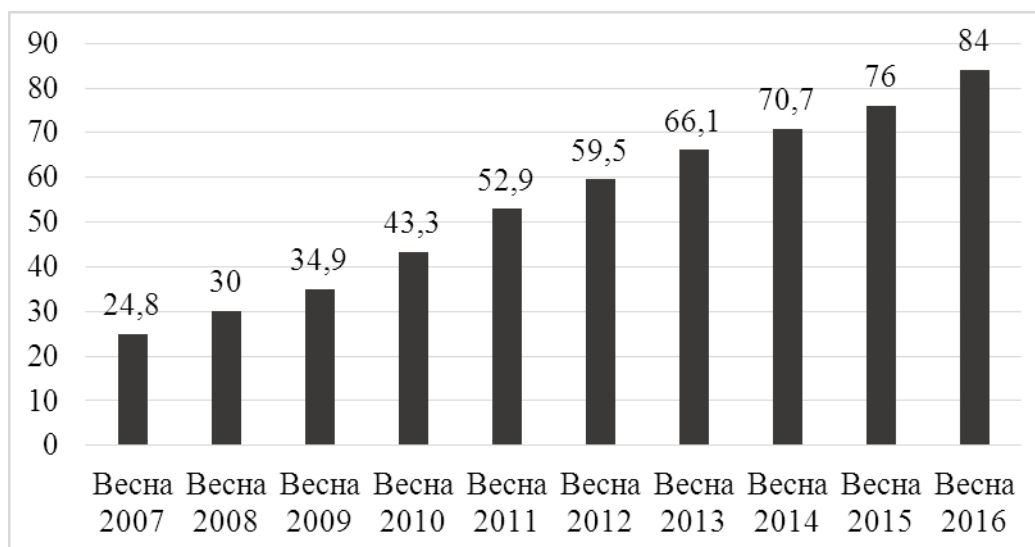


Рисунок 1 – Динамика количества интернет-пользователей в России в 2007-2015 гг., млн. чел. старше 18 лет [1]

Наряду с ростом числа подключений растет и число потребителей отрасли. По данным «РБК Research», в 2001 г. было зафиксировано всего 400 тыс. покупателей, в 2015 г. – более 17 миллионов человек воспользовались услугами интернет-коммерции [4].

Объем российского рынка интернет-торговли за 2016 год достиг почти 850 млрд. рублей, не учитывая онлайн-продажи в Россию из-за границы (рисунок 2).

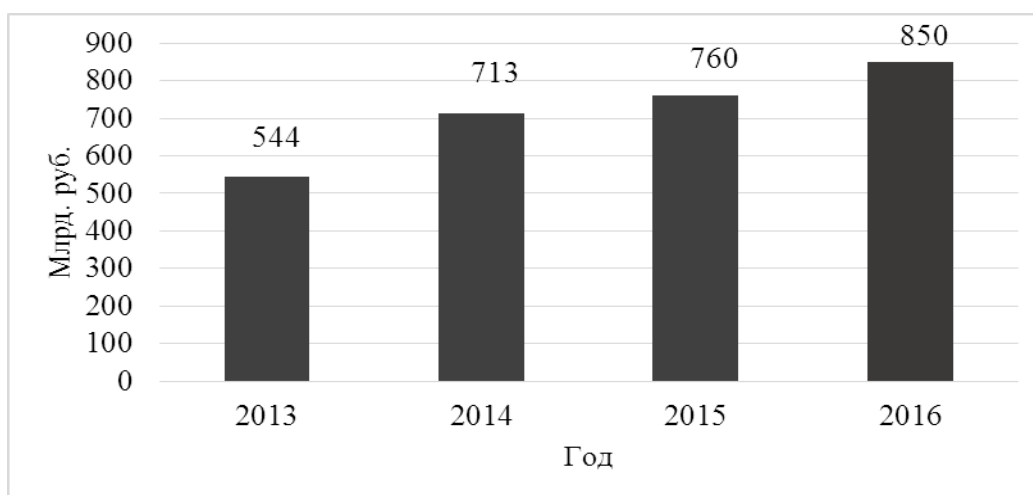


Рисунок 2 – Объем рынка интернет-торговли в России [2]

Таким образом, высокий уровень распространения сети Интернет создает ряд возможностей для развития туристических услуг в России.

По данным Росстата, за период 2009–2015 гг. стоимость услуг, предоставленных по всем видам туризма, увеличилась с 78,2 до 158,2 млрд. руб., при этом рост объема услуг отмечался в каждом году [5]. Интенсивные темпы развития туристического бизнеса и высокий уровень конкуренции придают особую важность использования современных информационных систем в деятельности туристических предприятий.

Виды информационных систем в составе информационных технологий, используемые в туризме, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Системы информационных технологий, используемые в туризме

Среди наиболее распространенных систем электронной коммерции, используемых в туристической деятельности, можно выделить:

– сайты общего назначения, в которых есть туристические разделы (раздел «Отдых и развлечения» портала «Mail.Ru», разделы «Рамблер-Путешествия» и «Яндекс-Путешествия», Проект «Gismeteo-Tourism» сайта «Gismeteo.Ru» и т.д.);

– туристические порталы и сайты («Travel.ru», «Turizm.ru», «Туристический маяк» и т.д.);

– порталы для профессионалов турбизнеса (profi.travel.ru, tonkosti.ru, spyglass.ru и т.п.);

– сайты горящих путевок (tournews.ru, tourdom.ru и т.п.);

– веб-сайты туркомпаний (например, <http://www.aviaflot.ru>);

– компьютерные системы резервирования («Сирена-Трэвел», «МегаГИС», «Алеан» и т.п.);

– глобальные распределительные системы («Amadeus», «Worldspan», «Galileo»).

Туристическая компания «Авиафлот» – это крупнейшая региональная сеть билетных касс и туристических агентств, имеющая отделения, расположенные в городах Алтайского края и Республики Алтай: Барнауле, Бийске, Рубцовске, Горно-Алтайске. В настоящее время Интернет и электронная коммерция активно используются практически во всех бизнес-процессах компании «Авиафлот», начиная с момента поиска и привлечения клиентов и заканчивая разработкой и представлением туристического продукта в качестве коммуникационного и маркетингового инструмента. В офисах компании проведен Интернет, установлены компьютерные системы бронирования, внедрена автоматизированная система управления, средства связи. Используемые компанией элементы электронной коммерции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Элементы электронной коммерции, используемые туристической компанией «Авиафлот»

Элемент электронной коммерции	Возможности
1	2
1. Web-сайт компании «Авиафлот»	Онлайн-покупка и бронирование билетов на самолет и поезд Онлайн-бронирование туров в страны мира Возможность заказа обратного звонка, чата с менеджером и т.д.
2. Платежные системы Visa, MasterCard, Яндекс.Деньги, Webmoney, Qiwi	Расчеты за услуги через сайт компании
3. Мобильное приложение «Авиафлот»	Возможность заказывать трансфер, покупать билеты, заказывать туры, получать информацию о специальных предложениях
4. Система электронных билетов	Удобен тем, что его можно купить и получить, не выходя из дома или офиса, и невозможно испортить, потерять или забыть
5. «1С: Турагентство 8»	Функции CRM-системы и обеспечение деятельности турагентства
6. Компьютерные системы бронирования и резервирования	



1	2
6.1 SITA Gabriel»	Для бронирования пассажирских перевозок и управления наличием мест на авиарейсах
6.2 Приложение «Amadeus Selling Platform (ASP)»	Для бронирования авиабилетов, гостиниц, автомобилей, железнодорожных перевозок, паромов, круизов и страховых полисов компании
6.3 «Сирена Трэвел»	Для бронирования и продажи авиабилетов, мест на культурно-зрелищные мероприятия, оформления страховых полисов
6.4 Система бронирования компании «Натали-Турс»	Для бронирования туров
6.5 «SirenaBus»	Для поиска, покупки и бронирования автобилетов

Таким образом, широкое распространение сети Интернет обуславливает перспективность использования электронной коммерции для развития туристических услуг в России. На современном этапе ведения коммерческой деятельности Интернет и электронная коммерция активно используются практически во всех бизнес-процессах туристических компаний.

#### Библиографический список

1. Аналитический бюллетень InSales 2015: Рынок интернет-торговли в России в 2014 году // Блог InSales об интернет-продажах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insales.ru/blog/2015/05/20/analytical-bulletin-insales-2015/> – Загл. с экрана.
2. Интернет-торговля в России. Итоги 1 квартала 2016 г. // Ассоциация компаний интернет-торговли «АКИТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2016/05/E-commerce\\_1Q2016-FINAL.pdf](http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2016/05/E-commerce_1Q2016-FINAL.pdf) – Загл. с экрана.
- 3 Родигин, Л.А., Родигин, Е.Л. Интернет-технологии в туризме и гостеприимстве. Лекции: учебное пособие / Л.А. Родигин. – М.: Советский спорт, 2014. – 208 с.
- 4) Российский рынок интернет-торговли: товары-2015 // РБК Research [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alfabank.rbc.ru/media/research/file.pdf> – Загл. с экрана.
- 5) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> – Загл. с экрана.

ББК 65.12.53

### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

*Е.А. Прищенко*

*Новосибирский государственный университет*

В данной статье рассматриваются вопросы сравнения классических методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, ориентированных на оперативный уро-

вень управления бизнесом, и более прогрессивных методов целевого стратегического управления затратами.

Общеизвестно, что прибыль создается, в основном, в сфере производства, но материализуется – в процессе обращения. Основное условие получения прибыли – чтобы товары на рынке продавались выше их себестоимости. Продажа товаров ниже этого уровня для предпринимателя означает убыток. Именно боязнь получить убыток поднимает в глазах предпринимателя значение калькуляций. На передний план стала выходить не столько процедура правильной регистрации и отражения информации о произведенных затратах и полученных доходах в целом по предприятию, а аналитичность таких записей в разрезе видов производимых и реализуемых товаров. В свою очередь, конкурентная борьба и, как следствие, необходимость и возможность снижения цен, повысили значение калькулирования себестоимости с тем, чтобы точно знать пределы снижения цены [4]. Но возникает вопрос – когда начинать удешевлять свой продукт? В большинстве случаев предприятия начинают реально бороться за сокращение затрат лишь тогда, когда продукт разработан и передан в производство. Часто именно тогда приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным.

На первых этапах, когда обнаружились недостатки калькуляционного учета, дающего, как говорили, «посмертную информацию», по которой невозможно было принять оперативные решения, острая необходимость оперативного контроля затрат и регулирования себестоимости привели к созданию и распространению оперативно-калькуляционного учета производства и сбыта – системе «Стандарт-костинг» [3]. Разработка стандартов затрат, стандартных смет, стандартной калькуляции товара позволяет оперативно контролировать в ходе производства соответствие фактических затрат стандартным, оперативно выявлять и устранять возникшие отклонения, т.е. возник новый метод регулирования процесса формирования себестоимости – управление по отклонениям. Стандарт-костинг (standart costing) – это система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. «Стандарт» – количество необходимых для производства единицы продукции затрат, «костинг» – денежное выражение этих затрат. Система появилась в Америке в начале 30-х годов двадцатого века, и в основу ее положены следующие принципы:

1. предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат;
2. составление нормативных калькуляций на изделие и его составные части;
3. отдельный учет нормативных затрат и отклонений;
4. анализ отклонений;
5. уточнение калькуляций при изменении норм.

Система «Стандарт-костинг» удовлетворяла запросы предпринимателей и служила мощным инструментом для контроля производственных затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, исчислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить отчет об ожидаемых до-

ходах будущего периода. При этой системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством для принятия им оперативных управленческих решений [3].

Другое направление обогащения калькуляционного учета, которое является очередным этапом на пути становления управленческого учета, – эта разработка системы учета «Директ-кост». В основу этой системы, впервые упоминание о которой появилось в США в 1936 году, был заложен принцип разделения затрат на постоянные и переменные. При системе «Директ-кост» себестоимость продукции планируется и учитывается в части одних лишь переменных затрат. По своему характеру они являются производственными, и в стоимость продукта их включают преимущественно прямым путем. Постоянные же затраты в себестоимость продукции не включаются, а списываются на результаты деятельности того периода, когда они возникли [1]. Разница между суммой продаж и переменными затратами представляет собой маржинальный доход предприятия. Он помогает определить цену безубыточной реализации продукции, а также проводить анализ взаимосвязи и соотношения затрат, объема реализации и прибыли. Система учета «Директ-кост» стала иметь решающее значение особенно в области ценовой и стратегической политики предприятия.

Также важным моментом в развитии калькуляционного учета можно считать организацию учета затрат в разрезе центров ответственности. Центры ответственности были задуманы как новое дополнение к системе учета «Стандарт-кост». Такая организация учета стала давать возможность использовать возникающие отрицательные и положительные отклонения фактических затрат от стандартных при оценке работы тех или иных менеджеров.

Имея учетные данные об ограниченной себестоимости и суммах покрытия (маржинальном доходе) по изделиям, можно решать такие управленческие задачи, как: оптимизация ассортимента выпускаемой продукции при наличии узких мест, целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычных, производить ли внутри предприятия или закупать комплектующие на стороне, определение оптимального размера партии или серии деталей (продуктов), выбор и замена оборудования и другие.

Таким образом, внедрение методов учета на производственных предприятиях («стандарт-кост», «директ-кост» и учет затрат по «центрам ответственности») обогатили и развили систему калькуляционного учета, превратив ее в традиционную систему калькулирования себестоимости для большинства предприятий Западной Европы и США в первой половине XX века.

Но время не стоит на месте. Обратив внимание на заметно изменившийся в последние десятилетия облик бизнеса, отметим, что одним из главных факторов успеха и конкурентоспособности компаний являются инновационные продукты. Производители во многих отраслях уже не могут продавать огромные партии стандартных изделий, полагаясь на относительно стабильные рынки и технологии. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать

соответствующие инструменты планирования, измерения, учета и контроля затрат, которые объединяют в систему управления затратами (cost management). Если ранее традиционные методы управления и учета затрат («стандарт-костинг», «директ-кост» и учет затрат по «центрам ответственности») полностью оправдывали себя, то теперь многие специалисты считают, что настало время пересмотреть привычные подходы, которые не соответствуют требованиям современной конкурентной среды. Одной из наиболее важных задач является модификация методологии учета затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов.

Применение системы целевого калькулирования является сегодня одним из наиболее перспективных путей решения этой задачи. Целевое калькулирование (target costing) – это метод планирования прибыли и управления затратами, который фокусируется на продуктах с дискретными производственными процессами. Задача целевого калькулирования состоит, скорее, не в попытках сократить затраты на стадии производства уже разработанного продукта, а в том, чтобы спроектировать затраты без продукта на таком этапе его полного жизненного цикла, как исследование, разработка и проектирование [2].

Сравним традиционный подход к сокращению затрат с целевым калькулированием. Традиционный метод калькулирования начинается с маркетингового исследования требований клиентов к продукту и сопровождается разработкой спецификаций этого продукта. Затем компании приступают к проектированию и разработке продукта и получают цены от поставщиков. На этой стадии себестоимость продукта не играет существенной роли в его проекте (не является значимым для проекта фактором). И лишь после того как инженеры и проектировщики определились с конструкцией продукта, они оценивают его себестоимость (С). Если оценочная себестоимость будет признана слишком высокой, то, возможно, возникнет необходимость внести изменения в проект. Чтобы рассчитать желаемую прибыль (предельную прибыль, маржу) (Р), необходимо из ожидаемой цены реализации (S) вычесть оцененные затраты. Маржа (предельная прибыль) представляет собой разницу между ожидаемой ценой реализации и оцененной производственной себестоимостью (оцененными затратами на производство). Эта взаимосвязь представлена следующим равенством:  $P = S - C$ . При другом широко используемом традиционном подходе – методе ценообразования по принципу «затраты плюс» – ожидаемая (предельная) прибыль (Р) добавляется к ожидаемой себестоимости продукта (С). Цена реализации (S) просто превращается в сумму этих двух переменных:  $S = C + P$ .

При обоих традиционных подходах разработчики продукта не пытаются достичь определенной стоимостной цели.

При расчете целевой себестоимости как последовательность шагов, так и ход мыслей относительно определения затрат на продукт значительно отличаются от традиционного калькулирования. Хотя первоначальные шаги – исследование рынка для определения потребностей клиента и составление спецификации продукта – кажутся такими же, как и при традиционном калькулировании, заметные различия между ними все же есть. Во-первых, маркетинговое ис-

следование при калькулировании целевой себестоимости не является единичным событием, как это часто бывает при традиционном подходе. Вернее, несмотря на то, что входная информация от клиента уже получена в самом начале процесса маркетингового исследования, она продолжает непрерывно накапливаться и в течение всего процесса целевого калькулирования. Во-вторых, стадия разработки спецификации и проектирования продукта занимает намного больше времени с тем, чтобы свести к минимуму изменения проекта в процессе производства, когда их осуществление будет стоить намного дороже. В-третьих, целевое калькулирование использует концепцию полного жизненного цикла, ставя основной целью минимизацию затрат, связанных с обладанием продуктом на протяжении всей его полезной жизни. Таким образом, учитываются не только такие затраты, как начальная цена покупки, но также и затраты на эксплуатацию, обслуживание, вывод продукта с рынка и утилизацию.

Далее различия в процессе целевого калькулирования становятся все более существенными. Сама идея, положенная в основу концепции «таргет-костинг», несложна и революционна одновременно. Японские менеджеры просто вывернули «наизнанку» традиционную формулу ценообразования, которая в концепции «таргет-костинг» трансформировалась в равенство:  $C = S - P$ . Это простое решение позволило получить прекрасный инструмент превентивного контроля и экономии затрат еще на стадии проектирования. Инженерная разработка продукта при концепции «таргет-костинг» отличается от традиционного подхода, доминирующего в западных компаниях. Например, процесс усовершенствования продукта при традиционном подходе осуществляется следующим образом: Проектирование – Себестоимость – Проектирование. Этот же процесс в соответствии с идеологией «таргет-костинг» приобретает другой вид: Себестоимость – Проектирование – Себестоимость. Преимущество такого подхода состоит, во-первых, в том, что итеративный подход к разработке нового продукта обеспечивает поэтапное осмысление каждого нюанса, касающегося себестоимости. Менеджеры и служащие, стремясь приблизиться к целевой себестоимости, часто находят новые, нестандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления. Во-вторых, необходимость постоянно удерживать в голове целевую себестоимость ограждает инженеров от искушения применить более дорогую технологию или материал, так как это неизбежно приведет лишь к выходу на новый виток перепроектирования продукта [5].

Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.

Следующим краеугольным камнем японской системы управления затратами, отличной от традиционных систем, является система непрерывного совершенствования «кайзен костинг», которая своим предназначением в качестве метода сокращения затрат напоминает целевое калькулирование. Различие состоит в том, что эта система нацелена на сокращение затрат на производственной стадии полного жизненного цикла продукта. Кайзен – японский термин, обозначающий внесение улучшений в процесс небольшими, приростными пор-

циями, а не посредством крупных инноваций. Основное отличие системы калькулирования для непрерывного совершенствования от метода калькулирования целевой себестоимости состоит в том, что у последнего значительно больше возможностей для реализации изменений, так как он применяется на более раннем этапе жизненного цикла продукта. Система «кайзен костинг» увязана с системой планирования прибыли. Для каждого продукта заранее устанавливаются базовые затраты на уровне фактической себестоимости этого продукта за прошлый период. При сокращении затрат эта база используется как своего рода отправная точка. Норма целевого сокращения затрат представляет собой отношение запланированной суммы затрат к базовым затратам. Этот коэффициент применяется в течение установленного периода времени по отношению ко всем переменным затратам. На его основе рассчитываются целевые суммы сокращения затрат отдельно по материалам, прямому и косвенному труду и другим переменным затратам. Затем менеджмент сравнивает суммы фактически достигнутого сокращения по всем видам переменных затрат с заданными целевыми значениями. При наличии расхождений устанавливаются отклонения для всего предприятия. Цель системы «кайзен костинг» состоит в том, чтобы фактические затраты производства стали меньше базовых затрат. В системе «кайзен костинг» анализ отклонений – это сопоставление целевого сокращения затрат с фактическими суммами их экономии [5]. Последовательное «подключение» «таргет- и кайзен – костинг» к механизму снижения себестоимости позволяет получить именно тот суммарный эффект, который необходим для достижения целевой себестоимости, закрепления нормативных значений затрат и их поддержки (контроля) на стадии производства.

Исходя из вышеизложенного, можно увидеть, что существует довольно много методов расчета себестоимости готовой продукции. Руководству предприятия необходимо четко представлять отличия между ними, а также понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовых результатах деятельности предприятия.

#### Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: 2-е изд., доп. и пер. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2010. – 528 с.
2. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с. – (Российское бизнес-образование).
3. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
5. Юрьева Л.В., Илышева Н.Н., Караваева А.В., Быстрова А.Н. Стратегический управленческий учет для бизнеса: М.: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

Аннотация: В статье на основе исследования факторов повышения конкурентоспособности предприятий легкой промышленности предложен механизм управления конкурентоспособностью предприятий отрасли на основе ключевых показателей деятельности предприятий.

Ключевые слова: механизм управления, конкурентоспособность, легкая промышленность, факторы конкурентоспособности, стратегия предприятия.

В современных условиях глобализации мировой экономики актуальной тенденцией, которая отражается на всех процессах, протекающих в национальной экономике, в частности на предприятиях легкой промышленности, является усиление конкуренции как отечественных, так и зарубежных товаропроизводителей за выгодные условия производства и рынков сбыта своей продукции (работ, услуг). В связи с этим сегодня одной из важных практических задач является совершенствование управления конкурентоспособностью экономики предприятий отрасли. Под управлением конкурентоспособностью предприятия понимают «целенаправленную деятельность по формированию ряда управленческих решений, направленных на противостояние всевозможным внешним и внутренним воздействиям с целью достижения лидерства в соответствии с поставленной стратегической задачей» [1]. Чтобы обеспечить конкурентоспособность экономики предприятия, необходимо согласование при наращивании трех факторов: конкурентоспособности трудового коллектива (персонала) предприятия; конкурентоспособность производимых изделий (работ, услуг); конкурентоспособность техники, технологии и методов организации производства (рис. 1).

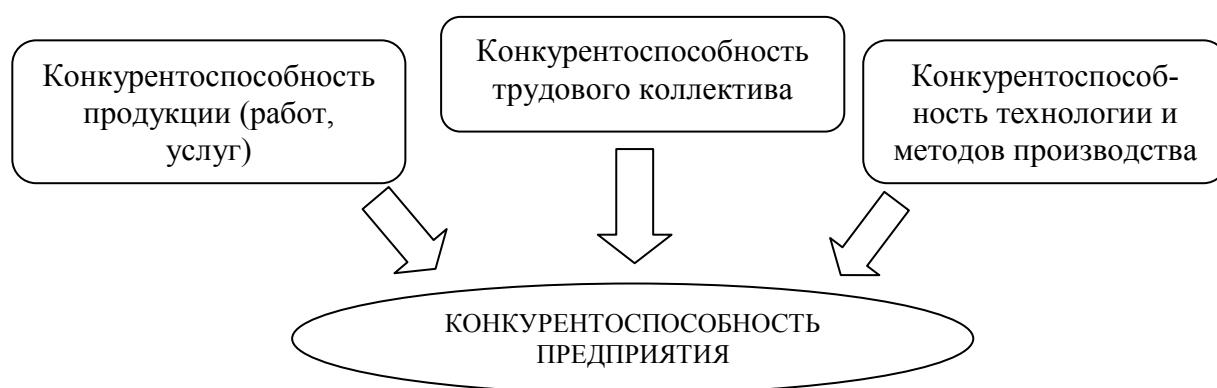


Рис. 1 - Определяющие факторы конкурентоспособности

Сложность ориентации в современных условиях приводит к тому, что решение проблемы повышения конкурентоспособности отодвигается на второй план, уступая место решению текущих вопросов. Кроме того, существующие форма и содержание информации о конкурентной позиции предприятия и опе-

ративность ее представления часто не позволяют использовать последнюю для целей управления. В то же время существует множество видов и форм управления конкурентоспособностью, широко применяемых в управлении предприятием.

Обеспечение конкурентоспособности предприятий отрасли должно происходить не за счет преимущества одного из факторов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности. Это, с одной стороны, позволяет нивелировать недостатки прочих факторов конкурентоспособности, с другой – снизить зависимость от конъюнктурных колебаний факторов конкурентоспособности. Кроме того, исследователи сходятся в том, что повышение конкурентоспособности предприятия не может быть достигнуто одновременно, кратко-срочно [2].

Управление конкурентоспособностью экономики предприятия связано с разработкой эффективного механизма управления конкурентоспособностью предприятий. *Механизм управления конкурентоспособностью* определяется как совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на рыночные процессы, применяемые руководящими органами всех иерархических уровней для достижения целей экономического развития элемента экономической системы. Применительно к предприятию к элементам механизма управления конкурентоспособностью экономики предприятия относятся: цели управления, факторы управления, организационная структура управления, ресурсы предприятия и методы воздействия.

Для достижения целей по повышению уровня конкурентоспособности экономики предприятия необходимо иметь в достаточном объеме все виды ресурсов (организационные, финансово-экономические, трудовые, информационные, технологические, интеллектуальные и др.), все они и составляют конкурентоспособный потенциал. Основная задача персонала состоит в рациональном использовании всех видов ресурсов, так как они ограничены. Ограничение по ресурсам не исключает пересмотр ранее установленных целей и выбор методов воздействия.

Эффективным методом управления конкурентоспособностью считаются методы стратегического управления, контроля и самоорганизации, которые позволяют эффективно организовать деятельность, связанную с решением поставленной задачи по повышению уровня конкурентоспособности предприятия.

Изучение литературных источников по данной проблеме показало, что современная экономика определяет конкретные требования к повышению уровня конкурентоспособности предприятий: необходимо оперативное реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания стабильного финансового состояния и постоянного совершенствования организации деятельности в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Стабильное повышение уровня конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех показателей конкурентоспособности [3].



М. Порте утверждал, что стратегия – это выбор таких видов деятельности, в которых предприятие достигнет совершенства, создав устойчивое конкурентное преимущество на рынке. Согласно этому определению, предлагается следующая формулировка стратегии предприятий: повышение конкурентоспособности и экономической эффективности предприятий через инновационный прорыв в развитии интеллектуального капитала компании. В соответствии с этим предложена *стратегическая карта*, в которой определены ключевые направления деятельности предприятия. С помощью ключевых направлений предприятие предполагает достижение стратегических целей в части: финансов, покупателей, внутренних процессов, обучения и развития персонала. Данная система, предложенная Р.С. Каплан и Д.П. Нортон, нашла широкое применение в западной практике менеджмента и получила развитие в работах других авторов. По мнению автора [4], вместо составляющей «обучение и развитие» использована составляющая *«интеллектуальный капитал»*, который в свою очередь состоит из следующих основных элементов: человеческий потенциал; инфраструктурный потенциал; «корпоративная память компании»; НИОКР и внедряемые инновационные проекты, еще не ставшие материальными или нематериальными активами; интеллектуальная собственность компании.

Интеллектуальный капитал через генерацию инноваций, лидерство персонала, корпоративную культуру реализует эффективное и результативное управление внутренними бизнес-процессами. В качестве ключевых бизнес-процессов предприятия были выделены управление: производственными процессами; продажами; инновационными процессами; финансовое и экономическое управление.

Система ключевых показателей деятельности предприятия, обеспечивающая контроль за достижением стратегической цели, в начале разработки стратегии может быть определена на основе экспертного метода. После выбора ключевых показателей деятельности предприятия определяется ответственность по структурным подразделениям за выполнение этих показателей (табл. 1).

Таблица 1 - Определение ответственности по подразделениям предприятия за выполнение основных показателей деятельности

Ответственные за формирование и оценку показателей									
Собственник, генеральный директор	Топ-менеджмент предприятия		Руководители подразделений	Ответственные исполнители подразделений*					
				ПЦ	ОК	ЭО	Б	ОП	
Конкурентоспособность предприятия	Составляющие деятельности предприятия	Финансы (Ф...)	Показатели конкурентоспособности ТОО «СКМК»	Рентабельность продукции			x		
				Рентабельность собственного капитала			x		
		Рост прибыли				x			
		Соотношение цены оказываемых услуг по сравнению с конкурентами				x			
		Клиенты (К...)							

Ответственные за формирование и оценку показателей									
Собственник, генеральный директор	Топ-менеджмент предприятия		Руководители подразделений		Ответственные исполнители подразделений*				
					ПЦ	ОК	ЭО	Б	ОП
		Внутренние бизнес-процессы (П...)		Потери сырья	х				
				Рентабельность продаж			х		
				Выполнение плана продаж					х
				Рентабельность инноваций	х				х
				Рост кол-ва инноваций	х				х
				Дебиторская задолженность				х	
				Кредиторская задолженность				х	
				Расходная часть БДДС				х	
				Доходная часть БДДС				х	х
				Расходная часть БДР				х	
		Интеллектуальный капитал (И...)		Доходная часть БДР					Х
				Стоимость интеллектуальной собственности				х	
				Стоимость интеллектуального потенциала		х			
				Убытки от аварий и отказов по вине персонала	х				
				Текучесть кадров		х			

\* Условные обозначения: ПЦ – производственные цеха (подразделения), ОК – специалист по кадрам, ЭО – ведущий экономист, Б – бухгалтерия, ОП – специалист по сбыту.

Таким образом, чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать производство и управление, но и четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главным при этом должно быть умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества. Все усилия необходимо направить на развитие тех сторон, которые выгодно отличают предприятие от потенциальных или реальных конкурентов.

#### Список литературы

1. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие // Л.Н. Чайникова. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – С. 197.

2. Дзина М.А. Теоретические основы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия // Культура народов Причерноморья. 2006. - № 95. - С. 118-126.

3. Мансуров Р.Е. Механизм управления конкурентоспособностью агропромышленного предприятия // Вестник экономики, права и социологии. 2010. - №2. - С. 32-37.

4. Журавлева Е.Л. Управление конкурентоспособностью // Региональная экономика: теория и практика - 2007. - №8 (47).

5. Габибова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия //Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф., г. Москва, июнь 2015 г. - М.:Буки-Веди, 2015. - С. 85-87.

ББК 65.050

### УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

*М.Г. Хорунжин, А.С. Зорина, А.В. Жарикова*

*Алтайский ГАУ*

Каждое предприятие в процессе своей деятельности взаимодействует с окружающей средой. Оно берет из внешней среды сырье и материалы, отдает товар, также внешняя среда формирует организационно-правовую платформу деятельности фирмы (рисунок 1).

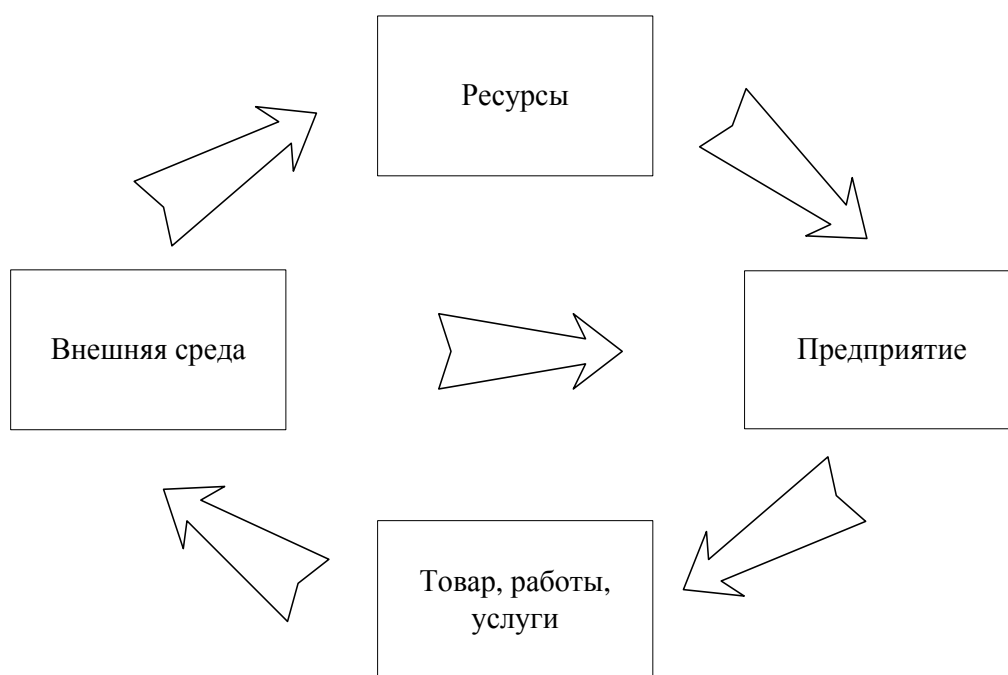


Рисунок 1 – Схема взаимодействия предприятия с внешней средой

Внешняя среда подвержена постоянным изменениям, и с каждым годом интенсивность этих изменений нарастает. Таким образом, организации, чтобы выжить в постоянно изменяющихся условиях, необходимо адаптироваться к ним.

В настоящее время существуют следующие методы осуществления изменений:

- 1) технологические (изменение технологий работы, рабочих мест, взаимосвязей между работниками, материальных условий труда);
- 2) организационные (реорганизация структуры, изменение распределения функций, регламентов, норм, нормативов);
- 3) методы убеждения (объяснение персоналу преимуществ проводимых изменений, убеждение, разъяснение);
- 4) административные (приказы, распоряжения);
- 5) экономические (создание материальных стимулов для заинтересованности персонала в изменениях) [4].

Организационные изменения фактически включают в себя все другие и являются основополагающими.

Однако практически каждое организационное изменение в той или иной степени встречает сопротивление. Носителями сопротивлений являются люди. Формы сопротивления могут быть различными. Разработаны и достаточно успешно применяются методы преодоления сопротивления изменениям.

Многие из них базируются на модели К. Левина «Анализ поля сил», где происходит анализ факторов, действующих «за» и «против» изменений, а затем выявляется сравнительная сила этих факторов [1].

Современный подход к проблемам организационных изменений базируется на ориентации на систему. Это означает, что организационные изменения должны рассматриваться как программа, определяющая взаимодействие различных частей организации, и основываться на координации действий всех ее частей. Отсюда вытекает рассмотрение организационных процессов как совокупности трех типов переменных:

- 1) каузальных (причинных);
- 2) промежуточных;
- 3) результирующих.

Особая роль принадлежит каузальным переменным, т.к. они влияют на все остальные.

К каузальным переменным относятся факторы, на которые имеет возможность оказать непосредственное влияние менеджмент организации: организационная структура, контроль, политика, обучение, широкий диапазон образцов поведения руководителей и пр. Изменение каузальных переменных, в свою очередь, оказывает влияние на промежуточные переменные – установки, восприятие, мотивацию, квалификацию сотрудников, а также работу в командах – отношения между группами. Наконец, результирующие переменные – это цели, которые преследует менеджеры: увеличение объема продаж, сокращение издержек и др.

При осуществлении любых изменений нужно учитывать все «за» и «против», также необходимо минимизировать возможные препятствия и негативные влияния на эти изменения (таблица 1).

Таблица 1 – Достоинства и недостатки организационных изменений\*

Достоинства	Ограничения (недостатки)
изменение всей организации;	существенные временные затраты
формирование обучающихся групп	возможная неудача
снижение показателей текучести кадров	сложность оценки результатов
возросшая склонность к переменам	возможная концептуальная неопределенность
разрешение конфликтов	возможное вмешательство личных интересов
улучшенная работа в командах	акцент на групповые процессы, а не на показатели деятельности
повышение удовлетворенности трудом	возможный конформизм
повышения качества труда	несовместимость культур
рост производительности	увеличение сроков окупаемости
более высокая мотивация	возможное нанесение психологического ущерба
достижение целей	значительные издержки

\*Составлено по [2]

Основные принципы управления организационными изменениями:

1. Осуществляйте только необходимые и полезные изменения.
2. Работники должны быть готовы к постоянным изменениям, овладению новыми навыками.
3. Проводите эволюционные преобразования.
4. Выработывайте адекватное действие для противодействия каждому источнику сопротивления.
5. Вовлекайте в процесс осуществления перемен работников, что позволит снизить сопротивление.
6. Проводимые изменения должны быть выгодны работникам.
7. Рассматривайте процесс изменений в организации как долгосрочный, уделяйте внимание стадиям «размораживания» и «замораживания».
8. Идентифицируйте проблемы, которые не удалось решить в процессе изменений.

При реализации систематических организационных изменений можно также использовать модель процесса организационных изменений, которая была разработана Куртом Левиным. В соответствии с этой моделью организационные изменения происходят в три этапа [1]:

- «размораживание»;
- проведение изменения;
- «замораживание».

На первом этапе осуществляются мероприятия, позволяющие создать условия для успешного проведения изменений и в то же время ослабить те силы, которые держат организацию в существующем состоянии. На втором этапе происходит собственно переход от существующего состояния организации к

желаемому, осуществляется процесс развития нового поведения, оценок позиций [5]. Третий этап необходим для создания механизмов, гарантирующих эффективную деятельность организации.

Модель управления организационными изменениями Л. Гейнера является одним из наиболее распространенных и удачно применяемых на практике методов.

Она состоит из шести этапов [2]:

- на первом этапе руководство организации должно осознать необходимость изменений и быть готовым к их проведению;
- на втором – руководство проводит четкий анализ проблем организации, для этого часто привлекаются внешние консультанты. Здесь очень важно тесное сотрудничество руководства и консультантов;
- на третьем этапе происходит детализация и углубление понимания стоящих перед организацией проблем. Важно эффективно использовать сотрудников организации, обеспечить высокую степень их участия в диагностике и последующем принятии решений; включается процесс делегирования;
- на четвертом этапе необходимо отыскать новые, неустаревшие решения и получить поддержку сотрудников. Это важно, поскольку всегда существует искушение применить старое решение к новым проблемам;
- на пятом этапе необходимо с помощью экспериментов выявить возможные отрицательные последствия изменений и провести соответствующую корректировку. Кроме того, эксперимент может дать определенным подразделениям и лицам дополнительные полномочия, а также подготовку для более эффективного проведения процесса изменений;
- на шестом этапе необходимо должным образом мотивировать людей, чтобы они приняли проводимые изменения.

Джини Даниэль Дак, одна из ведущих экспертов TheBostonConsultingGroup, представляет процесс организационных преобразований в виде последовательности предсказуемых, управляемых событий – динамических фаз [2].

Всего таких фаз пять:

- застой;
- подготовка;
- реализация;
- проверка на прочность;
- достижение цели.

Застой – организация подавлена или чрезмерно активна. Момент принятия решения о начале преобразований можно считать окончанием фазы застоя и началом второй фазы изменений – стадии подготовки.

Подготовка – лидеры начинают разрабатывать планы и механизмы обмена информацией. Объем работы, которая должна быть проделана в ходе подготовительной фазы, огромен. Зачастую сотрудники воспринимают объявление о новой инициативе как начало очередного проекта, подобного тем, что уже случались в прошлом. Эмоции накаляются.

Фаза реализации. На стадии реализации руководители должны разъяснить сотрудникам цели и план преобразований, убедить их в том, что этот план работает, создать стимулы для участия в его воплощении.

Фаза проверки на прочность – это решающий этап процесса организационных изменений. На этом этапе вероятность провала особенно велика. На фазе проверки на прочность руководителям особенно нужны обратная связь и диалог, для того чтобы понять, как воспринимает идеи организация, вдохновляют ли они людей и меняется ли что-нибудь в результате.

Достижение цели – попытки осуществить изменения привели, наконец, к подлинному, осязаемому и позитивному результату.

На фазе достижения цели необходимо, во-первых, укрепить взаимное доверие и единство всех подразделений организации, а во-вторых, упрочить те предпосылки и установки, которые привели к успеху. Чем труднее протекает процесс преобразований, тем большее значение имеет приобретенный опыт [6]. Итак, изменения в организации абсолютно необходимы: если они не происходят, то организация обречена.

Все эти методы похожи, и можно сказать, что последние две базируются на модели К. Левина. Только имеют большую детальную проработку и в них описывается подробно стадия подготовки сотрудников к изменениям. Все эти модели можно смело применять на современном этапе. Но, чтобы изменения протекали быстро, результативно, необходимо подбирать персонал, который не боится изменений и готов их принимать, который может генерировать новые идеи и быстро находить оптимальное решение. В настоящее время фактором успеха фирмы является быстрота ее реагирования на изменения и постоянное развитие.

#### Список литературы

1. Готсданкер А. Курт Левин. Модель управления изменениями / А. Готсданкер [Электронный ресурс] URL:<https://orgdev.ru/>
2. Основы менеджмента / Управление организационными изменениями [Электронный ресурс] URL:<http://bmanager.ru/articles/upravlenie-organizatsionnymi-izmeneniyami.html>
3. Правдин С.И. / Методы управления организационными изменениями / С.И. Правдин, А.А. Медведкова [Электронный ресурс] URL:<http://www.jetinfo.ru/stati/metody-upravleniya-organizatsionnymi-izmeneniyami>
4. Студми. Учебные материалы для студентов / Методы и этапы организационных изменений [Электронный ресурс] URL:[http://studme.org/1589031511219/ekonomika/metody\\_etapy\\_organizatsionnyh\\_izmeneniy](http://studme.org/1589031511219/ekonomika/metody_etapy_organizatsionnyh_izmeneniy)
5. Ляпкина Н.А., Жарикова А.В. Особенности оперативного управления производством как один из аспектов управления изменениями на современном этапе // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России

и за рубежом: Материалы Шестой международной научно-практической конференции. М., 2014. С. 409-413.

6. Ляпкина Н.А., Жарикова А.В. Оперативное планирование как один из этапов управления изменениями // Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. М., 2013. С. 92-94.



## СПИСОК АВТОРОВ

1. **Абылкасимова Жибек Ануарбековна**, PhD доктор, ассоц.профессор, Государственный университет имени Шакарима города Семей
2. **Айдарханов Мирхат Хисметович**, к.э.н., ассоц.профессор, Государственный университет имени Шакарима города Семей
3. **Артеменко Татьяна Валериановна**, к.э.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права», г. Хабаровск
4. **Асканова Оксана Владимировна**, д.э.н., доцент, зав.кафедрой «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
5. **Ахтаева Сауле Мульткаевна**, магистр, старший преподаватель кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей
6. **Балдина Наталья Павловна**, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
7. **Болсынбекова Гулнар Абылхаковна**, магистр экономики, старший преподаватель Государственного университета имени Шакарима г.Семей
8. **Волкова Марина Владимировна**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике», филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске
9. **Габдуллина Лаззат Баглановна**, магистр экономики, старший преподаватель Государственного университета имени Шакарима г.Семей
10. **Гаймахер Дмитрий Дмитриевич**, магистрант, Национальный университет «Львовская политехника», Украина, г. Львов
11. **Гвоздева Елена Александровна**, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
12. **Данильчик Татьяна Леоновна**, к.э.н, доцент, заведующая кафедрой ЭТиП, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул
13. **Ду Юн Бо**, Республика Южная Корея
14. **Есенбекова Замзагуль Жуматаевна**, ст. преподаватель кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей
15. **Жарикова Анастасия Владимировна**, старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
16. **Жарыкбасов Асхат Талгатович**, главный специалист, ГУ «Отдел строительства города Семей ВКО», г. Семей
17. **Зорина Алина Сергеевна**, Алтайский ГАУ
18. **Кажиева Жания Хайдаровна**, к.э.н., доцент, Государственный университет имени Шакарима города Семей
19. **Казанцева Юлия Викторовна**, к.п.н., доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин РИИ АлтГТУ
20. **Карпенко Александр Викторович**, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ

21. **Кенжебаева Алия Альжановна**, к.э.н., профессор Института управления, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, город Астана

22. **Коврижных Ирина Викторовна**, к.э.н., доцент, Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул

23. **Конурбаева Жадыра Тусупкановна**, к.э.н., доцент, член-корреспондент Международной академии информатизации, зав. кафедрой «Инновационный менеджмент» ВКГТУ им. Д. Серикбаева

24. **Копаева Мария Алексеевна**, Новосибирский государственный технический университет

25. **Кулмаганбетова Альмира Саркытбековна**, магистр государственного и местного управления, докторант, ЕНУ имени Л. Гумилева

26. **Лукин Александр Львович**, к.э.н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, АлтГТУ

27. **Лукин Лев Николаевич**, к.т.н., доцент, АлтГТУ

28. **Макурина Юлия Александровна**, к.э.н., доцент кафедры государственного, муниципального и экономического управления, Новосибирский государственный аграрный университет

29. **Мальцева Елена Владимировна**, старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ

30. **Манаев Владимир Васильевич**, д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ

31. **Марусова Екатерина Ивановна**, аспирант, Брянский государственный технический университет

32. **Маслихова Елена Александровна**, к.э.н., доцент, зав. кафедрой ГЭЕНД (НВ), филиал ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» в городе Нижневартовске

33. **Мукашева Батима Абдыкеновна**, к.э.н., доцент, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, город Астана

34. **Мурзатаева Гульназ Канатовна**, к.э.н., доцент Института управления, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, город Астана

35. **Назарова Татьяна Васильевна**, РИИ АлтГТУ

36. **Наземцева Юлия Юрьевна**, к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений (МЭО), Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

37. **Нуралина Каламкас Тлеугабыловна**, магистр экономики, старший преподаватель, Государственный университет имени Шакарима города Семей

38. **Орлов Александр Викторович**, к.п.н., доцент кафедры гуманитарных дисциплин, РИИ АлтГТУ

39. **Орынбекова Гульнар Ахмедовна**, к.э.н., и.о. асоц. проф. (доцента) кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей

40. **Осадчая Ольга Петровна**, д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
41. **Оськина Александра Андреевна**, старший преподаватель кафедры ЭП, Бийский технологический институт
42. **Паримбекова Ляззат Заитхановна**, к.э.н., и.о. доцента кафедры «Учет и аудит», Государственный университет имени Шакарима города Семей
43. **Пермякова Елена Сергеевна**, доцент кафедры «Менеджмент», Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул
44. **Пестунова Галина Борисовна**, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ВКГТУ им. Д.Серикбаева, член-корреспондент МАИН
45. **Полякова К. И.**, Восточно-Казахстанский государственный технический университет имени Д. Серикбаева
46. **Попов Александр Владимирович**, к.с.н., доцент кафедры МЭО, Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул
47. **Попов Владимир Иванович**, к.ф.н., доцент кафедры «Гуманитарные дисциплины», РИИ АлтГТУ, депутат Рубцовского городского Совета депутатов
48. **Прищенко Елена Анатольевна**, к.э.н., доцент Экономического факультета, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет
49. **Прокопьев Александр Владимирович**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике», Филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске
50. **Ракишев Арман Акильбекович**, магистрант кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей
51. **Ремизов Денис Валерьевич**, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
52. **Рыбакова Ирина Владимировна**, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
53. **Свирина Юлия Юрьевна**, к.т.н., доцент кафедры ЭП, Бийский технологический институт
54. **Смагулова Анар Кайратовна**, магистрант, Государственный университет имени Шакарима города Семей
55. **Соколова Галина Евгеньевна**, инженер, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, город Новосибирск
56. **Соломенникова Елена Афанасьевна**, к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
57. **Сорокин Антон Витальевич**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ

58. **Сучков Алексей Иванович**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления сельскими территориями, Новосибирский государственный аграрный университет

59. **Сычева Ирина Николаевна**, д.э.н., профессор, директор Института экономики и управления, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

60. **Токтарбасов А. Б.**, Восточно-Казахстанский государственный технический университет имени Д. Серикбаева

61. **Третьякова В.С.**, ВКГТУ им. Д. Серикбаева

62. **Туменбаева А.**, ВКГТУ им. Д. Серикбаева

63. **Углинская Виктория Владимировна**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ

64. **Филатова А.В.**, студентка группы ЭК-31, Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул

65. **Хорунжин Максим Геннадьевич**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Планирование и прогнозирование бизнес-процессов», Алтайский ГАУ

66. **Черемисина Татьяна Петровна**, к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет

67. **Чиркова Ольга Александровна**, специалист по УМР деканата ГЭФ, РИИ АлтГТУ

68. **Шваков Евгений Евгеньевич**, д.э.н., профессор, первый проректор по учебной работе ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

69. **Шек Н.М.**, ВКГТУ им. Д. Серикбаева

70. **Языкова Ирина Николаевна**, к.п.н., доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин РИИ АлтГТУ

Научное издание

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

Материалы Девятой международной научно-практической конференции  
*21-22 апреля 2017 г.*

Публикуется в авторской редакции

Редактор Е.Ф. Изотова

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел РИИ

Подписано к печати 28.06.2017. Формат 84x108/16.  
Усл. печ. л. 40,25. Тираж 120 экз. Заказ 171627. Рег. №10.

Отпечатано в типографии ООО Фирма «Выбор»  
658213, Рубцовск, пр. Ленина, 41