



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

**Материалы Восьмой международной  
научно-практической конференции**

*20 мая 2016 г.*

Рубцовск 2016

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 Восьмой международной научно-практической конференции 20 мая 2016 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2016. – 254 с.

ISBN 978-5-9904674-1-5

Сборник включает материалы Восьмой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом», проходившей в Рубцовском индустриальном институте АлтГТУ им. И.И. Ползунова 20 мая 2016 г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

В работе конференции принимали участие ученые и практики из разных городов России, Республики Казахстан, 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, 2016

© Рубцовский индустриальный институт, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	6
-----------------	---

### СЕКЦИЯ 1

#### Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне

<i>Абылкасимова Ж.А., Байжолова Р.А., Санг Кю Ли</i> Необходимость прогнозирования динамики спроса и предложения на рынке труда с учетом среднесрочных задач индустриального развития экономики	8
<i>Арпентьева М.Р.</i> Архетипы государственного управления	13
<i>Буфетова Л. П.</i> Влияние субъекта экономической деятельности на развитие общества с позиций принципов системной эволюции	26
<i>Гвоздева Е.А., Бабичева Н.А., Секишева К.В.</i> Анализ востребованности специальностей работодателями и абитуриентами	37
<i>Гранецкий В.Н., Братишко Н.С.</i> Моногорода Казахстана в постприватизационный период	43
<i>Карпенко А.В., Шевлякова К.А.</i> Порядок формирования и направления использования средств эндаумент-фондов в системе высшего образования	49
<i>Коробкина Е.В.</i> Качество высшего образования в России	52
<i>Лугачева Л.И., Мусатова М.М.</i> Административные и законодательные инициативы государства на рынке корпоративного контроля: текущая ситуация	56
<i>Манаев В.В.</i> Малое предпринимательство России	62
<i>Орынбекова Г.А., Алибаева М.М., Осадчая О.П.</i> Планомерное развитие лесного сектора как один из факторов экологического благополучия страны	64
<i>Ремизов Д.В., Беловодских Е.М.</i> Нормативно-правовое регулирование обращения с твердыми коммунальными отходами в Российской Федерации	71
<i>Ремизов Д.В., Беловодских Е.М.</i> Совершенствование сферы обращения с отходами в России на основе создания локальных предприятий их переработки	75
<i>Рыбакова И.В., Першина Н.К.</i> Проблема повышения пенсионного возраста в Российской Федерации	81
<i>Соколова Г.Е.</i> Анализ рынка продажи российского газа в 2001-2014 гг.: структура и состояние	85
<i>Хорунжин М.Г.</i> Локальный рынок труда (теоретический аспект)	95

## СЕКЦИЯ 2

### Региональная и отраслевая экономика

<i>Алибаева М.М., Орынбекова Г.А., Есенбекова З.Ж.</i> Некоторые аспекты развития регионального АПК	104
<i>Ахтаева С.М., Есенбекова З.Ж., Нуралина К.Т., Турусбекова А.С.</i> Анализ производства сельскохозяйственной продукции восточно-казахстанской области	107
<i>Балдина Н.П.</i> Тенденции изменения эффективности труда малых и средних обрабатывающих предприятий Новосибирской области	111
<i>Герман О.И.</i> Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства в регионе на примере Алтайского края	118
<i>Овчинников Я.Л., Сычева И.Н.</i> Инновационное предпринимательство в регионе: проблемы и потенциал развития	125
<i>Осадчая О.П., Муляр М.Н.</i> Малое предпринимательство - одно из направлений развития экономики города Рубцовска	135
<i>Осадчая О.П., Мыльцева В.Г.</i> Тенденции развития в сфере малого предпринимательства в Алтайском крае и городе Рубцовске	138
<i>Ремизов Д.В., Жарикова А.В., Рогатко А.А.</i> Зоны экологического комфорта в условиях города: современные принципы управления	144
<i>Ремизов Д.В., Лапина Л.С.</i> Модернизация системы управления трудоустройством молодежи (на примере МО г. Рубцовск)	146
<i>Саметова Г.Т., Чагиева А.А.</i> Актуальные проблемы и перспективы развития малого бизнеса в г. Семей Восточно-Казахстанской области – региональный аспект	149
<i>Титов В.В., Маркова В.Д.</i> Проблемы и механизмы реиндустриализации экономики региона	153
<i>Тойкин С.Х., Орынбекова Г.А., Куантхан Б., Несипбаева А.</i> Социально – экономическое развитие регионов области	164
<i>Чиркова О.А.</i> О некоторых проблемах реализации стратегических программ развития муниципальных образований	169
<i>Чиркова О.А.</i> Результат оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования на примере г. Рубцовска	173

### СЕКЦИЯ 3

#### Экономика и менеджмент на предприятии

<i>Акименко Н.В., Цомаева И.В.</i> Модернизация производства как основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия	182
<i>Артеменко Т.В.</i> Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий – организаторов фирменной торговли	186
<i>Асканова О.В.</i> Теоретико-методологические аспекты управления производственной программой	195
<i>Жарикова А.В., Осадчая О.П., Ремизов Д.В.</i> Особенности оперативно-календарного планирования в мелкосерийном производстве	207
<i>Лаврищева Ю.А.</i> Учет дебиторской и кредиторской задолженности: российские и международные стандарты	211
<i>Мальцева Е.В., Аполон М.В.</i> Проблемы учета основных средств в крестьянском фермерском хозяйстве на примере КФХ «Егорова»	216
<i>Марусова Е.И.</i> Концепция «клиентоориентированности» как результат эволюции теории маркетинга	222
<i>Осадчая О.П., Прилуцкая Е.И.</i> Результаты деятельности предприятий города Рубцовска	224
<i>Прищенко Е.А.</i> Подходы к классификации методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции	227
<i>Ремизов Д.В., Донцова В.С.</i> Применение современных методов продвижения продукции на основе партнерства предприятий–экспортеров	232
<i>Сорокин А.В., Шевченко У.И.</i> Практика управления персоналом предприятия в условиях кризиса (на примере ОАО «Сибирь-полиметаллы»)	237
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> Налоговые инструменты социального равновесия: зарубежный опыт и российская практика	241
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ</b>	249

## ВВЕДЕНИЕ

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

На базе Рубцовского индустриального института кафедрой «Менеджмент и экономика» 20 мая 2016 года была проведена Восьмая международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом».

Впервые она была проведена в 2009 году в статусе межрегиональной, уже через год стала всероссийской, а с 2012 года – международной. С 2014 года в конференции принимают участие и стали соучредителями два казахстанских вуза: Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Государственный университет имени Шакарима города Семей.

В конференции 2016 года приняли участие авторы из семи субъектов России (8 городов), трех городов Республики Казахстан, один из Южной Кореи. География участников постоянно расширяется. Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Омска, Хабаровска, Брянска, Семей, Усть-Каменогорска и других городов России и Казахстана. Треть составили именно зарубежные гости. Более половины авторов – доктора и кандидаты наук.

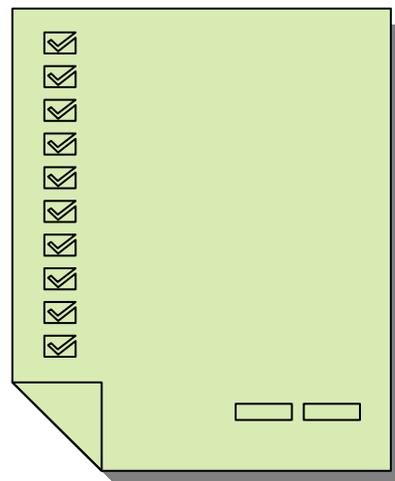
Редакционная коллегия выражает благодарность администрации и коллегам Рубцовского индустриального института в лице директора д.т.н., *Кутумова Алексея Анатольевича* за участие, поддержку и помощь в издании сборника.

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

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

## **СЕКЦИЯ 1**

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



# **НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА С УЧЕТОМ СРЕДНЕСРОЧНЫХ ЗАДАЧ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

*Ж.А. Абылкасимова*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей, Казахстан*

*Р.А. Байжолова*

*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, Казахстан*

*Санг Кю Ли*

*Андонгский национальный университет, Южная Корея*

Проблема сбалансированности спроса и предложения на рынке труда носит многоаспектный характер, в зависимости от степени ведомственного подхода к ее рассмотрению. Думается, с позиций ведомства, регулирующего вопросы занятости, основным индикаторным показателем деятельности которого является снижение уровня безработицы, подобный баланс в общих чертах видится в организации работы по сбору данных с предприятий и организаций о наличии вакансий и их предложение для безработных через ведомственные специальные структуры в форме бирж (бюро) трудоустройства.

При таком подходе практически трудно обеспечить полную занятость, в особенности с учетом как внутренних, так и внешних миграционных процессов, поскольку ведомство не располагает рычагами регулирования и обеспечения структурной сбалансированности, имея в виду профессии и специальности разного уровня квалификации.

С позиций ведомства, занятого подготовкой кадров специалистов и работников по техническим профессиям, главным индикатором является предоставление образовательных услуг по запросам определенной части экономически активного населения, то есть обеспечение сбалансированности на рынке образовательных услуг. Однако это не гарантирует реальной сбалансированности с потребностями экономики, поскольку ведомство не регулирует процессы формирования спроса ни в целом, ни в структурном разрезе по профессиям и специальностям.

На концептуальном уровне эти положения подтверждаются в исследованиях некоторых ученых, в частности М. Мерзловой, которая считает, что складывание моделей взаимодействия рынков труда и образовательных услуг имеет свою историю и принимало самые разные формы регулирования как со стороны запросов производства, так и со стороны предложения образовательных услуг системой профессионального образования. Более того, процесс согласования спроса и предложения профессиональных компетенций зачастую регулировался извне, в первую очередь государством. Этот процесс не носил чисто рыночный характер, поскольку спрос на профессиональные компетенции был обусловлен потребностями производства, а предложение профессиональных кадров в большей степени

обеспечивалось запросами, амбициями получателей услуг профессионального образования. Рынок труда не был (и до сих пор в полной мере не стал) прямым «заказчиком» профессиональных образовательных услуг.

Уровни, на которых работали и сегодня работают эти механизмы взаимодействия (согласования, давления, подчинения), различны. От чисто рыночного механизма - индивидуальных договоренностей между потенциальным работником и работодателем (например, оплата за обучение специалиста предприятием или, наоборот, продажа работником избранных собой и освоенных профессиональных компетенций работодателю за зарплату) до государственного (в масштабах страны) регулирования объемов (количества) подготовленных кадров в целях реализации задач развития экономики (например, через такую структуру, как Госплан СССР) и обеспечения качества профессиональной подготовки за счет жесткого нормирования уровня профессиональных знаний и умений через систему государственных образовательных стандартов, единых (унифицированных) программ подготовки и «типовых» учебных планов [1].

К этому следует добавить, что в Казахстане до сих пор нет наработанных инструментов прогнозирования подобного спроса. Некоторые исключения могут составить подходы отдельных отечественных ученых к отдельным аспектам. Так, например, А. Мусина и Г. Бейсембаева, исходя из того, что для оценки уровня образованности государства известные экономисты, лауреаты Нобелевской премии С. Ананд и А. Сен предложили модифицировать показатели ступени образования в зависимости от экономического уровня развития страны, выводят регрессионные модели зависимости выпуска из вузов от ВВП [2, с. 15].

На наш взгляд, подобные исследования могут уводить в сторону от реалий проблемы. Действительно, с одной стороны, ВВП в значительной мере растет за счет не инновационных факторов развития, а роста объемов производства сырьевых товаров в условиях благоприятных цен на мировых рынках углеводородов и металлов. Следовательно, в соответствии с этой моделью должен расти и выпуск из вузов страны, вне всякой привязки к реальным потребностям инновационной экономики.

С учетом среднесрочных задач индустриального развития экономики необходим прогноз спроса со стороны экономики в необходимой номенклатуре специальностей и уровней квалификации, на который и должен ориентироваться рынок образовательных услуг для обеспечения задачи сбалансированности рынков труда и образовательных услуг в их ориентации на потребности экономики.

Нельзя сказать, что на постсоветском пространстве не занимаются вопросами прогнозирования инновационного развития с учетом спроса и предложения кадров. Подобные исследования можно разделить на три группы.

К первой можно отнести исследования предмодельной стадии, а именно, факторов, влияющих на формирование спроса на кадры. Такие исследования необхо-

димы, поскольку от подбора факторов зависит и точность разрабатываемых на их основе моделей.

Вполне понятно, что «повышение эффективности такой сложной системы, как профессиональное образование, требует адекватного изучения и моделирования многообразных взаимосвязей его составляющих, без чего невозможна оптимизация комплекса услуг, предоставляемых учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования» [3, с. 91].

Так, к первой группе исследователей можно отнести А. Хайбуллину, которая считает, что на спрос и предложение на рынке труда на мезо- и микроуровнях оказывают влияние следующие основные факторы, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, оказывающие влияние на спрос и предложение на рынке труда

<b>Факторы, оказывающие влияние на спрос на рынке труда</b>	<b>Факторы, оказывающие влияние на предложение на рынке труда</b>
Уровень заработной платы	Уровень заработной платы и условия труда на других альтернативных рабочих местах
Производительность труда	Количество квалифицированных работников
Экономическая конъюнктура, характеризующая состояние экономики	Изменение демографической ситуации в стране
Спрос на товары, производимые данным видом труда	Соотношение между уровнем заработной платы и доходами от самостоятельного занятия бизнесом
Возможность замещение труда капиталом	Условия работы (статус, престиж, социальное обеспечение)
Объем используемых вещественных факторов производства и сменность работы предприятий	Различие в уровне заработной платы у разных категорий работников
Социальное законодательство, направленное на сокращение рабочего дня, ограничение увольнений, которые способствуют поддержанию высокого спроса на труд	Издержки, связанные со сменой работы
Политика государства (политика, направленная на экономический рост, способствует росту спроса на труд, при дефляционной политике обратная ситуация)	Государственное регулирование на рынке труда
Соотношение между расходами на заработную плату рабочих и на технику, способную заменить рабочих	Деятельность профсоюзов
	Фактор времени

Из анализа таблицы 1 видно, что одинаково как на спрос, так и на предложение рабочей силы влияет уровень заработной платы, при увеличении спроса (понижении предложения) на труд повышается заработная плата и обратная ситуация при уменьшении спроса (повышении предложения) [4].

Однако представители первой группы исследователей не идут дальше факторного анализа.

Вторая группа ученых исследует методические подходы к прогнозированию. Для выведения перспективной оценки качественных и количественных изменений структуры занятых в цепочке «экономика — рынок труда — система профессионального образования», для обеспечения конкурентоспособности отечественного профессионального образования необходимо сформировать эффективные схемы взаимодействия представителей рынка труда и рынка образовательных услуг на основе построения прогнозов.

В этих целях могут быть использованы подходы и методики, разработанные современными учеными, предполагающие применение как математических моделей, так и экспертных оценок. В итоге построение прогноза потребности региона в кадрах целесообразно проводить в два этапа: 1) прогнозирование значения общей потребности региона в кадрах; 2) распределение полученного значения в соответствии со структурой потребности по уровням образования, профессиям и группам специальностей.

На наш взгляд, этот методический подход наиболее эффективен для целей прогнозирования систем в условиях неполноты и/или неопределенности информации, к которым можно отнести и информацию по подготовке кадров в разрезе профессий и специальностей.

Наконец, к третьей группе ученых можно отнести тех, которые доводят свои исследования рекомендаций по использованию конкретных моделей прогнозирования. Например, А. Кравец, в ходе исследования вопросов согласованного управления ресурсами рынка труда и процессами подготовки специалистов, проводит анализ и обобщение исследований по методам прогнозирования рынка труда, выделяя несколько методологических подходов [5].

Проблемы анализа и прогнозирования динамики занятости и рынка труда, их структурных характеристик должны рассматриваться в контексте многообразия прямых и обратных связей с другими важнейшими макроэкономическими и демографическими процессами. Это необходимо для решения актуальных задач согласования различных социально-экономических политик. Основа этого – комплексный прогноз развития экономики страны, ее отраслей и регионов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы и предложения. Системный подход к проблеме предполагает более точный прогноз потребности субъектов инновационной деятельности в рамках политики диверсификации экономики в кадрах специалистов и профессионально-технических кадрах. В этих целях нами был разработан специальный комплекс экономико-математических и балансовых

моделей, для чего использованы социально стимулирующий фактор-оплата труда и факторы диверсификации – уровень инновационной активности в экономике и объем производства инновационной продукции в динамике.

Анализ прогнозных показателей подготовки кадров в системе образования и спроса на них реальной экономики, рассчитанных по комплексу моделей, показывает, что с сохранением современных тенденций развития высшего образования разрыв между подготовкой (выпуском) специалистов и потребностью экономики может возрасти с 1,54 раза в 2014 году до 1,6 раза в 2020 году, в то время как по системе ТиПО, наоборот, может снизиться с 1,28 раза в 2014 году до 1,13 раза в 2020 году.

В заключение необходимо отметить, что использование предложенного инструментария позволяет разрабатывать вариантный прогноз основных параметров рынка труда, занятости населения и ее структур в зависимости от макроэкономических сценариев развития экономики. Ценность предлагаемых методов и расчетов существенно возрастает при системном подходе к моделированию и прогнозированию экономики. Они способны дать богатый прогноз-аналитический материал для плодотворного решения обозначенных макроэкономических проблем в сфере занятости и на рынке труда, базируясь на реализации соответствующей государственной политики занятости, среди основных направлений которой можно выделить следующие: развитие единого экономического пространства в условиях интеграции в международное разделение труда; осуществление структурной перестройки экономики и промышленной политики; обеспечение населения легальной, полезной обществу и достойной для человека работой, а предприятий — квалифицированными специалистами и рабочими кадрами; эффективная политика в сфере профессионального образования; осмысленная политика доходов, ориентированная на корректировку межпрофессиональных, межотраслевых и межрегиональных деформаций в оплате труда; более полная и эффективная реализация возможностей бюджетно-налоговой политики по развитию экономики.

Таким образом, для обеспечения задачи сбалансированности рынков труда и образовательных услуг в их ориентации на потребности экономики необходим прогноз спроса со стороны экономики в необходимой номенклатуре специальностей и уровней квалификации, на который и должен ориентироваться рынок образовательных услуг. Добавим, в условиях конкуренции как главного фактора обеспечения качества этих услуг.

#### Список использованной литературы

1. Мерзлова М. Концептуальные подходы к формированию взаимодействия профессионального образования и рынка труда, 2009 г. С. 36.
2. Мусина А., Бейсембаева Г. Статистический анализ выпуска высших учебных заведений от уровня развития страны // Экономика и статистика, 2014, №3. – С. 15.

3. Исарова Н. По поводу создания системы статистического анализа и моделирования рынка образовательных услуг // Российский экономический журнал. – 2009, №1-2. – С. 90, 91.

4. Хайбуллина А. Разработка механизма государственного регулирования сбалансированности рынка труда и рынка образовательных услуг – [www.HYPERLINK "http://www.scienceforum.ru/2014/519/790"](http://www.scienceforum.ru/2014/519/790).

5. Кравец А. Согласованное управление ресурсами рынка труда и процессом подготовки специалистов. Автореф. дис. канд. экон. наук. [Электронный ресурс] – Астрахань, 2007. – С. 31.

## АРХЕТИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

*М.Р. Арпентьева*

*доктор психологических наук, доцент,*

*старший научный сотрудник кафедры психологии развития и образования,*

*Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского*

**Аннотация.** Статья посвящена архетипическому подходу к исследованию проблем инноваций в управлении и управления инновациями. Раскрываются основные модели управления, рассматривается их эволюция от патриархально-монолитного и псевдогруппового демократического управления до современного, интересубъективного. Требования трансдискурсивности и трансдисциплинарности к разработке интегративной модели управления предполагают обращение к осмыслению его архетипических основ: структур и содержаний. Среди них ведущими, с точки зрения структуры управления образующими архетипическими «оппозициями» управления, являются моноакторное и мультиакторное управление, самоуправление и внешнее управление; управление качеством (ориентированное на результат) или управление процессом (ориентированное на процесс). С точки зрения содержания ведущими являются оппозиции «управление функционированием и управление развитием», «антикризисное и прокризисное» управление, а также управление, ориентированное на наращивание человеческого и социального капиталов, и управление, ориентированное на материально-технологическое совершенствование. Сравнительный анализ типов управления инновациями и инноваций в управлении позволяет выделить различные, архетипически закрепленные и периодически сменяющие друг друга в обществах стратегии управления, обладающие разными возможностями и ограничениями.

**Ключевые слова:** управление: инновации, архетипы, интересубъективное управление, моносубъективное управление.

Постановка проблемы. Усложнение сообществ и процессов их развития, умножение разнообразия проблем управления этими сообществами и их развитие актуализируют необходимость разработки подходов, интегрирующих практическое многообразие этих проблем и разрабатывающих единые теоретические модели и метамодел, позволяющие не только оптимизировать способы управления, но и ответить на вопрос о том, что такое управление, каковы его цели, формы, результаты и какое именно управление необходимо для развития современных сообществ как примеров сложных, развивающихся систем. Одним из таких распространенных «трендовых» подходов является обращение к трансдисциплинарному и трансдискурсивному осмыслению сути и технологий управления, позволяюще-

му выделить его стратегии, более или менее гармонично реализующие ценности и цели управления как важного компонента развития сообществ. Требования трансдискурсивности и трансдисциплинарности означают, что интегративный подход к изучению управления так или иначе обращен к осмыслению его архетипических основ: структур и содержаний. Среди них ведущими, с точки зрения структуры управления, образующими являются такие варианты, как внешнее управление и внутреннее (самоуправление), моноакторное и мультиакторное управление (при котором принятие решений и контроль за их исполнением принадлежит одному лицу – лидеру или группе лиц – команде), управление-прогнозирование и управление-контроль. С точки зрения содержания это управление функционированием, управление развитием и антикризисное управление, а также управление, ориентированное на наращивание человеческого и социального капиталов, и управление, ориентированное на материально-технологическое совершенствование, управление качеством продукции (ориентированное на результат) или управление процессом (ориентированное на процесс). Сравнительный анализ стратегий и концепций управления, опирающийся на их сравнение по данным характеристикам, позволяет выделить три различные, архетипически закрепленные и периодически сменяющие друг друга в сообществах стратегии управления, которые могут быть названы эвергетическими, псевдоэвергетическими и антиэвергетическими, описать особенности и возможности в управлении развитием сообществ с помощью разных стратегий. Архетипический подход к анализу управления также позволяет увидеть феноменологическое сходство существующих стратегий с различными научными подходами к изучению управления, отражающими те или иные его аспекты. Практическая значимость исследования связана с развитием нового взгляда на сущность, компоненты и процессы управления, предполагающего возможности оптимизации как самого управления, так и обучения управлению социальным развитием. Теоретическая значимость исследования связана с развитием архетипического: метатеоретического и трансдискурсивного - подхода к осмыслению управления обществом, направленного на осмысление сущности управления социумом и его развитием, построение новой онтологии управления.

Цель исследования – анализ моделей исследования управления и моделей управления в контексте архетипического подхода.

Анализ существующих исследований. Поиск новой онтологии управления как системы ее идеологических, теоретических и технологических основ может быть осуществлен на основе архетипической парадигмы исследования процессов управления организациями. Феноменология архетипического подхода предполагает особое внимание на связи собственно «целевой рациональности» управления с «рациональностями» и «иррациональностями» ценностно-смысловыми. Целью традиционных рационалистических, в том числе прагматических, моделей в классических исследованиях управления, а также целью мальтузианских моделей управления в современном мире является достижение такого уровня руководства

(разработка таких его технологий), которые позволяли бы достигать 100% успешности и результативности управления. При этом предполагается, что «цель оправдывает средства»: нравственно и правильно то, что выгодно. Эти технологии – технологии манипуляции - обществом и его членами – направлены на формирование единообразных, предсказуемых, лишенных попыток осмысления происходящего и, в том числе, целей управления, реакций людей. Они ориентированы на уничтожение оппозиции, а также поддерживающих ее нравственных ориентиров, основанных на них социальных связей, организационных мостов и семейных уз, на создание препятствий непосредственным контактам «по горизонтали» и «по вертикали», разрушение доверия и взаимопомощи, создание препятствий свободному развитию человека как личности, профессионала и партнера. В своем предельном развитии манипулятивное управление включает также отказ от технологического прогресса и инноваций или их существенное ограничение, связанное с контролем процессов развития и предотвращением «несанкционированных» управляющим форм поведения: совершая выбор между своим комфортом и выживанием и выживанием и развитием других людей, общества, представители управления (бюрократического аппарата) однозначно выбирают свой комфорт и успех, в том числе - ценой свободы, успеха и самой жизни рабов. Как отмечал Р.Л. Акофф [1], классическое представление об однородности, гомогенности общества как функционирующего по определенным правилам, не учитывающее «наложения» и взаимодействия вертикальных и горизонтальных коммуникаций, особенностей их ценностно-целевого и смыслового содержания в организациях разных типов и уровней развития (например, традиционных и инновационных, ориентированных на воспроизводство, репродукцию и на творчество и сотворчество), как относительно простого феномена, используемое в классическом, традиционном менеджменте, представляет людей обезличенными: «человек вообще» или «плоский человек» (a man) допускает возможность взглянуть на него «со стороны», в том числе - со стороны общества или государства, со стороны менеджера как «хозяина положения», который редуцирует социальные связи, организационные мосты и даже семейные «узы» к предписанным им (субъектом) устойчивым правилам, опирающимся на соответствующие идеологии (например, иерархическим, отчужденным, ролевым отношениям между «начальниками» и «подчинёнными»). С точки зрения гомогенной модели общества человек — «винтик», «раб», функция коллективного производства. Само общество и организация состоят в отношениях «потребления», обратные связи между ними сведены к функционально необходимому минимуму. Ведущими являются финансовый и материальный капитал.

В рамках исследований управления, созданных в XX веке в контексте неклассической рациональности, учитывается человеческий и социальный капитал. Отмечается его роль в повышении и понижении продуктивности производства и бизнеса, а также тот факт, что в региональном и государственном управлении обычно нет возможности использовать знания огромного количества людей, всех,

кто не смог попасть на встречи или «достучаться» до лиц, принимающих решения. Однако участие множества людей, с использованием методов сетевого, «крауд» и/или интерсубъективного управления, позволяет эту проблему начать решать. Эти технологии дают возможность активизации социального и других видов человеческого капитала, реализации парадигмы социального служения, ее принципов социального партнерства и взаимопомощи. Однако потенциал крауд-технологий и интерсубъективных технологий различен, поскольку феномен «толпы» не имеет однозначного осмысления и длительное время, в рамках классических исследований, характеризовался скорее негативно: как место и время примитивных реакций и упрощенного, фрагментарного осознания себя и мира ее участниками. На современном витке развития теории и технологий управления, говоря о «веке толп», исследователи превозносят идеи самоорганизации толпы, ее возможности, том числе «ум», а также возможности свободного труда. По их мнению, профессионалы (даже непрофессионалы) как члены «умной толпы», могут участвовать в решении проблем самого разного уровня и типа, самоорганизовываясь и «самораспускаясь» в зависимости от необходимости, степени включенности и компетентности в обсуждаемом вопросе.

Ведущая проблема внедрения и использования краудтехнологий с точки зрения технологии видится в большом количестве участников, разнообразии их мнений по конкретным вопросам и, главное, в огромном количестве комбинаций этих мнений, каждая из которых дает свой вариант будущего. Ведущая проблема с точки зрения внедрения и укоренения краудтехнологий и идеологии мультиакторного управления состоит в том, что участие общества в делах государства воспринимается как помеха спокойному потреблению и благополучию «власть имущих». Более того, сторонники мальтузианской модели постепенно «опускают планку» требований в сфере социальных и человеческих отношений, социальной защиты и профессионального труда все ниже: по мере своих потребностей представители власти все чаще обращаются к наемному труду по принципам аутсорсинга (передачи неключевых функций организации внешним исполнителям). При этом аутсорсинг и иные формы заёмного труда, включая лизинг персонала, приводят к прекаризации (трудовым отношениям, которые могут быть расторгнуты в любое время). Дерегуляция отношений и превращение ранее гарантированных трудовых отношений в существенно негарантированные и незащищённые, давая людям внешнюю свободу, отнимают социальную защищенность. Прекариат рождает тревогу из-за неопределенности жизни, отчуждение из-за необходимости заниматься не тем, чем хочется, а также вызывает агрессию и затрудняет самоидентификацию персонала из-за разрыва социальных связей, нанося удар по человеческому и социальному капиталам страны /организации одновременно. Поэтому прекариат еще в большей мере, чем пролетариат, может стать разрушительной силой, если не будет реализована концепция безусловного основного дохода: гарантированного государством денежного довольствия каждому гражданину. Однако такая гаран-

тия, - путь в дальнейшее потребительство и противостояние. «Умная толпа», очевидно, не так умна и однородна, как это представляется сторонниками краудтехнологий: по мере все продолжающегося на фоне десакрализации и отказа от развития распада (коллапса) государств и цивилизаций как сложных систем, общество и общественное сознание эпохи постмодерна все больше фрагментируется: формируются «внутренний пролетариат», создающий «всеобщую церковь» как идеологию, обслуживающую «всеобщее государство», а также «внешний пролетариат», создающий «стаю варварских военизированных банд». Нарастающее замалчивание (*the spiral of silence*) репрессивно-карательной сути управления и отношений в обществе «всеобщего потребления»: интерсубъективность, как и субъективность, все более утрачивается, управление окончательно теряет нравственный потенциал, ему на смену приходят стратегии управления, отражающие идеологию аномии и рынка, а также социального каннибализма и принудительной редистрибуции [2].

Иначе выглядит управление в современных «постнеклассических» феноменологических моделях общества как сложной системы, взаимодействие в которой основано на принципах многостороннего и многоуровневого социального партнерства и взаимосвязи всех событий и компонентов. В этой системе социальные связи, организационные мосты и семейные узы людей – компоненты социального капитала, который может отличаться по своему качеству, но в целом служат развитию людей, организаций, общества. Одним из примеров реализации этой парадигмы является эвергетика В.А. Виттиха, являющаяся иллюстрацией трансдисциплинарного и трансдискурсивного подхода к осмыслению сути и технологий управления, позволяющая выделить его стратегии, более или менее гармонично реализующие ценности и цели управления, а также разработать новые и дать новое осмысление традиционным технологиям управления как компонента развития сообществ. Эвергетика развивается как попытка развернутой многоуровневой рефлексии сути управления, его типических и архетипических аспектов, в том числе в контексте изучения ценностно-целевых основ, взаимосвязи теории и практики управления, из развития в исторической и диахронической перспективах. Рефлексия как основание трансдискурсивности и трансдисциплинарности позволяет, особенно в изучении таких сложных феноменов, как феномен управления – человеком, организацией, сообществом, - интегрировать имеющиеся модели и практики управления, сопоставляя их как феноменологически сходные стратегии управления или стратегии изучения управления [3; 4]. Концепция эвергетики развивается в работах В.А. Виттиха и его школы на пересечении теоретического осмысления процессов управления сложными системами и практического опыта внедрения принципов эвергетики в деятельность самых разных «примеров» этих сложных систем [3]. По его мнению, современное управление, теория управления сложными системами обращены к осмыслению роли социальных коммуникаций в формировании, функционировании и развитии (инноватике) организаций и сооб-

ществ. Разделение функций управления, жесткая иерархия, вертикальность и моносубъектность коммуникаций традиционных организационных структур в современном инновационном интересубъектном творчески ориентированном бизнесе и менеджменте все больше заменяются социальным партнерством, консенсусом, горизонтальными коммуникациями, эвергетикой. Стратегия «изолированного руководства», стоящего над людьми и организацией менеджера, и стратегия соавторства – это, по сути, дискурсивный и трансдискурсивный методы осмысления происходящего в организации и сообществе. Трансдискурсивным является подход и/или управление, субъект которого находится в центре дискурса, обозначая круг архетипических проблем, которыми живет данный дискурс. Дискурсивным – подход, который не предполагает возможности выхода за рамки сложившихся отношений, рефлексии и изменений, тем более, рефлексии архетипических структур управления. Эвергетика и иные феноменологические модели, обращенные к анализу архетипических аспектов управления обществом и инноваций, также нацелен на поиск форм управлений, отличных как от единоличного, моноакторного «руководства» (менеджером или «монолитной системой»), так и от мультиакторного руководства «толп» и бюрократизирующихся с течением времени коллективов (краудуправление).

Основные аспекты и результаты исследования. Архетипический подход в изучении управления нацелен на формирование целостного представления об управлении и исследованиях управления в синхронической и диахронической перспективах, выделение существующих моделей управления как примеров реализации разных его архетипов, изучение позитивных и негативных сторон разных моделей, их применимость в разных условиях.

На наш взгляд, весьма близким архетипическому является взгляд на управление и отношения общества и государства, представленный в работах К. Поланьи. К. Поланьи ставил целью «поиск «третьего пути» управления как формы взаимодействия государства и общества, общества и человека, отличного от единоличной автократии и демократической бюрократии. Он разрабатывал теоретические основы идеального общественного устройства, в котором человек - социальный и человеческий капитал - является главной ценностью». При этом он исходил из того, что люди коммуницируют на основе принципов дарообмена (то есть взаимности, реципрокности), централизованного перераспределения (отчужденной редиистрибуции) и рынка (аномичного обмена). При этом редиистрибуция как одна из форм уравнительного распределения нередко вырождается в прямую эксплуатацию. Рыночные отношения, которые предполагают более или менее взаимную калькуляцию выгод и издержек, также разрушают человеческие отношения и признаки культуры, нравственность. Рынок со временем ведет к дестабилизации общества и более или менее явно выраженному централизованному перераспределению власти бюрократией и криптократией («теневым правительством», олигархами). Обмен дарами осуществляется свободно, без гарантий и требований возмещения за-

трат. Он также может стать асимметричным, вырождаясь в редистрибуцию или консьюмеризм (потребительство). Однако этому противостоит система нравственных и иных ценностей обменивающихся. Моносубъективное управление основано на том, что субъект, ощущающий себя «вне» проблемной ситуации и нередко не включенный в жизнедеятельность сообщества, которым он управляет на правах «равного», определяет смысл ситуации, опираясь на свое представление о себе как человеке и профессионале, а также о мире изучаемой им ситуации. Поскольку субъект не включен в ситуацию, он может осмыслять ее весьма поверхностно: удовлетворяясь не столько ее смыслами, сколько значениями - социально заданными нормативами. Он может не обсуждать свои решения с подчиненными, порой склонен полностью игнорировать их потребность понимать происходящее, формируя «узкий круг» приближенных. Общество видится простым «монолитом», управление которым направленно поддерживает данную «простоту», отсекая более сложных, чем предписано нормами системы «оппонентов». Теория управления представляет его как организацию управления относительно постоянным и гомогенным «объектом». Именно поэтому, возможно, у многих руководителей популярна метафора «выехал на объект»: данная метафора фиксирует психологическую отчужденность руководителя от руководимых.

Интерсубъективное управление основано на представлении о том, что субъект, осознающий себя «внутри» проблемной ситуации и выполняющий в рамках ситуации и жизнедеятельности в целом те или иные функции, продуцирует смысл ситуации, в том числе с учетом «смыслообразующей» деятельности иных субъектов, находящихся в этой ситуации и коммуницирующих с ним по поводу нее. Участники ситуации придают смыслы и ценностный статус фрагментам (объектам и процессам) ситуации. Они сознают проблемность ситуации, обсуждают ее друг с другом, в поиске форм управления ситуацией вступая в диалог, выстраивая в процессе переговоров приоритетные направления и определяя цели, критерии эффективности успешности. Общество есть сложная, гетерогенная развивающаяся система, каждый человек - с его субъективными представлениями о мире (the man) – осмысляет себя в диалоге с другими, само общество - «калейдоскоп ситуаций». Интерсубъективность сознания и жизнедеятельности побуждает людей коммуницировать, совместно искать выход из сложившейся ситуации, создавая «интеграционную платформу» знаний, умений, идеологий, используемых для принятия управленческих решений. Лоурархия как социальное партнерство, социальное служение, взаимопомощь дает возможность сохранять гибкость и выживаемость обществу и организации [5]. Т.о., организация перестает игнорировать общество, но, напротив включает его в свою жизнедеятельность как партнера: начиная с типичного для классической модели этапа «потребления» до краудтехнологий – технологий участия в разработке и производстве потребляемого обществом организационного «продукта». Постнеклассическая рациональность учитывает «соотносённость получаемых знаний об объекте не только с особенностью средств и опе-

раций деятельности, но и с ценностно–целевыми структурами», отражается в теории интерсубъективного управления, управления «человеком культуры» «человека культуры», их сотворчества культуры и, в том числе, идеологии общества. Этим она отличается от вынужденного работать на общество «экономического человека» в классической рациональной теории управления. Эвергетика выступает как наука об организации процессов управления в развивающемся обществе. Каждый человек и каждая группа этого общества заинтересованы в приумножении культурного наследия, включая увеличение доли управленческих решений, направленных на благо с помощью благих действий: опирающихся на идеологию социального служения, взаимопомощи и партнерства. Метафорические описания управления данного типа еще не сложились, однако они могут быть найдены в поле понятий, отражающих тесный контакт официально руководителя организации и иных субъектов, вовлеченных в решение проблемы. В современной теории управления фокусом внимания в нынешнее время стали мультиагентные и мультиакторные технологии, ведущим моментом которых является диалогичность взаимодействия и эффекты «роевого интеллекта», стимулирующие прирост информации как обогащение системы знаниями и умениями, сформированными группой акторов в процессе решения проблем жизнедеятельности организации. Эти феномены связаны с переходом от осмысления роли наблюдений и рефлексии управления к осмыслению роли процессов самонаблюдения и саморефлексии, а также «взаимного (совместного) наблюдения и рефлексии».

В целом гомогенная модель общества, созданная в рамках классической рациональности, отвергает архетипические аспекты управления: ее интересует даже не столько сознательное, сколько «автоматическое» исполнение принятых руководителем решений, вне какого-либо «индивидуального контекста». Такая модель изначально служит превращению людей в «однородную массу», это - псевдоэвергетическая стратегия классического рационализма, часто маскирующаяся «многообразием» постмодерна. Гетерогенное представление об обществе, обращенное на конкретных индивидов и групп, являющихся одновременно и субъектами, и объектами управления, имеющих свое собственное прошлое, настоящее и будущее, свое собственное пространство отношений, учитывает их ценностно-смысловые ориентиры и в процессах принятия решений об урегулировании и развитии проблемной ситуации (таблица 1).

**Модели общества и эвергетические стратегии**

Модели	<b>Классическая, рационалистическая модель (развития) общества</b>	<b>Неклассическая модель (развития) общества</b>	<b>Постнеклассическая модель (развития) общества</b>
Общество	Рациональность, гомогенность, универсальность, однотипность, простота, отношения хозяев и рабов, «человеческий материал», «рабочая сила»	Иррациональность, внешняя гетерогенность, хаотичность, разнотипность, сложность, отчужденность, человеческие «ресурсы», «человеческий фактор»	Гармоничность, гетерогенность, мультистратегичность, сложность, социальное партнерство, социальный и человеческий капитал
Тип управления	Антиуправление, псевдоценности псевдотехнологии управления, достижение собственных целей за счет организации (общества)	Рамочное или делегирующее управление «по ситуации», псевдоуправление, отказ от управления, технологии, замещающие управление	Партисипативное, «управление по целям» ценностно-целевое, сотрудничество и взаимопомощь в развитии как ведущая технология управления
Стратегии управления	Социальный каннибализм и взаимное потребление, репрессии и принудительная редистрибуция	Социальная аномия и отчуждение, имитации отношений и дикий рынок	Социальное служение и взаимопомощь, дарообмен и милосердие, антиконсюмеризм
Архетипическая основа	Архетипические основы управления не идентифицированы, используется единственная модель управления, демонстрируемая как не подвергаемый обсуждению и рефлексии образец, неизменность модели управления, отсутствие инноваций управления	Архетипические основы управления мистифицируются: понятие «архетипа» используется для того, чтобы объяснить артефакты управления и его неудачи, амбивалентность осмысления управления, его архетипов, переживание ограниченности выбора моделей управления	Архетипические основы управления глубоко осмысленны, выделены продуктивные и негативные аспекты разных моделей управления, применяемых в зависимости от ситуации и личностных особенностей сообщества, переживание неограниченности, творчество (инновации) моделей управления
Инновации	Отказ от инноваций в управлении, эксплуатация «проверенных методов», спорадические и трудно осуществляемые инновации в сфере материального и экономического капиталов	Управление кризисом организаций и инновациями в сфере материального и экономического капиталов	Постоянные инновации в сфере материально-экономического, а также социального и человеческого капиталов
Тип коммуникации	Фатическая коммуникация, игнорирование мира как «среды» существования субъекта управления (потребления), вертикальные обезличенные коммуникации	Монолог субъекта управления, вертикальные коммуникации субъектны, горизонтальные коммуникации обезличены и пресекаются	Полилог, многоуровневая и многоаспектная коммуникация субъектов с собой и миром, вертикальные и горизонтальные коммуникации субъектны

Архетипический подход к изучению правления позволяет дать ответ на вопрос: чем отличается плохое управление от хорошего или, точнее, в каких случаях можно говорить об управлении, а в каких – о его попытках, имитации. Он также раскрывает некоторые «неочевидные» аспекты управления, связанные с двойственным характером соотношения его целей и ценностей, стратегий и технологий.

Опираясь на данные структуры в управлении государством, организацией, человеком, можно выделить разные стратегии – способы управления, опирающиеся на социальные идеологии как системы ценностно-смысловых представлений субъектов о социальном мире и его компонентах, а также те теоретические подходы, которые породили данные идеологии: классическая, неклассическая, постнеклассическая «рациональность». Параллельно можно выделить разные дискурсивные стратегии изучения управления:

1) стратегия управления - манипулирования «хозяином» своими «рабами» - превращения субъектов производства в «объекты» при полном игнорировании человеческого и социального капитала и архетипической основы взаимодействия людей и сообществ, отсутствие инноваций в управлении и управляемых объектах;

2) стратегия руководства «человеческими ресурсами», чей «человеческий капитал» составляют, прежде всего, профессиональные и связанные с ним ресурсы, а социальный капитал – «облегчает, «фасилитирует» производственные процессы, при которых архетипические структуры входят в системы управления как один из компонентов, необходимо учитываемых при высококвалифицированном руководстве, инновации в управлении носят фрагментарный характер, приоритет отдается инновациям в управляемой сфере;

3) стратегия управления как полилогического сотворчества, социального партнерства, взаимопомощи и взаимообучения, в процессе которого реализуется и развивается, накапливается и воспроизводится человеческий и социальный капитал-общество, а также создаются и отбираются оптимальные модели управления, отражающие продуктивные аспекты его различных архетипов [16; 7]. Развитие социального партнёрства в его различных формах, в том числе применение крауд-технологий и интерсубъективных технологий управления и привлечения граждан к процессам принятия решений в управлении страной — важная составная часть процесса усиления социальной направленности современного государства [8].

Выводы и перспективы исследования. Если обратиться к проблеме «смены технологических укладов», переходу цивилизации к технологиям все более высокого уровня, то, как можно увидеть, анализируя историю предшествующих технологических укладов, забота о социальном и человеческом капиталах становится все более значимой: люди осознают, для чего именно они трудятся, в том числе руководят «объектами» и другими людьми. К сожалению, кадровый менеджмент и управление в целом во многих организациях и регионах СНГ часто организован так, что стимулирует, текучесть кадров, депрофессионализацию и дауншифтинг, а

не препятствует им. Реформы и инновации в управлении не идут непрерывным потоком: каждый шаг делается после длительных согласований и т.п. Даже такой очевидный вопрос, как «выгоды» социального и человеческого капитала, несмотря ни на что, продолжает так или иначе оспариваться. Одна из причин представлена в трудах Дж. Коулмана, который полагает, что индивид обращает внимание на важность других людей в своей жизни, отношений с ними вынужденно. Он вынужден считаться с тем, что как и другие формы капитала, социальный и человеческий капитал приносит дивиденды лишь в случае его использования: и просто «вклады», «размещение под проценты» малоэффективно, капитал должен работать, участвовать в процессе производства [7]. Однако сам факт «вынужденности» противостоит «самовластию» управляющего монолита, обнаруживая его «уязвимость» как зависимость от организации. Люди соглашаются с таким отношением, поскольку также разделяют классическую, «патриархальную» модель управления, однако отвечают на нее более или менее открытыми и осознаваемыми «протестными» формами деятельности. Протест характерен и для неклассических форм управления: демократия как симуляция мультиакторности управления приводит к развитию состояний подавленной ярости и выученной беспомощности, сочетающих социальную пассивность и готовности к взрыву [2, с.233]. В ситуации доминирования потребительских отношений человеческий и социальный капитал в должной мере не используется и не развивается, превращается в элемент манипуляции отношениями и жизнями людей и организаций.

И только постнеклассическая модель управления позволяет найти выход: лоурархия, внимание к «человекообразным» аспектам социальных отношений. Для эффективного функционирования и накопления социального и человеческого капитала необходимо конкурентоспособное качество жизни, включая безопасность, относительно комфортные условия жизни, а также свобода изучения себя и мира при наличии прочной идеологической основы, направленной на развитие человека и общества, сформированных духовно-нравственных ориентиров жизнедеятельности. Основными драйверами развития социального капитала являются продуктивная конкуренция, осмысленные инвестиции, системные инновации и – наличие нравственно определенных целей производства и жизни в целом. Развитие человеческого капитала связано с развитием общественного. Основными драйверами развития человеческого капитала являются инвестиции в подготовку и переподготовку, рабочее состояние социальных лифтов, высокопрофессиональный коллектив, наличие нравственно определенных целей производства и жизни.

Современное управление продолжает искать пути, которые могут дать ему больше власти: она видится необходимой перед лицом нарастающих сопротивлений и конфликтов власти и общества, бизнеса и власти, общества и бизнеса и т.д. В этом контексте социальный и человеческий капитал ценится лишь постольку, поскольку речь идет о самой структуре управления: управляемые в разряд «капитала» не включаются или если включаются, то так, чтобы включение в процесс

управления работало против них. Такова толпократия с ее идеями гласности и краудтехнологиями. Поскольку бюрократия привыкла манипулировать общественностью, постольку она склонна выбирать технологии, лишь внешне похожие на технологии социального служения. Ученые и практики нередко идут на поводу, поскольку сообществ и людей, способных, в том числе в силу наличия реального опыта, строить отношения служения и взаимопомощи, очень мало. Они изучают достоинства «толпократии» и «краудтехнологий», уповая на «самоорганизацию» и саморегуляцию «свободного рынка» труда, товаров и услуг, работодателей и т.д. Однако иллюзия «самоорганизации» не срабатывает: пока основой жизни человека и группы остается идеология социального превосходства, накопительства и власти, человек и группа будут трансформировать любые, самые «лучшие» технологии, опираясь на привычные способы решения проблем и принятия решений, будут выбирать пути, позволяющие имитировать «заботу о ближнем», реализуя все тот же – «гангстерский» стиль жизнедеятельности.

Однако изменения системы, которая меняться не хочет, все же происходят: в теории саморазвивающихся систем, синергии, и в теории социального коллапса, и в иных теориях отмечается неизбежность разрушения системы управления не столько извне, сколько изнутри нее самой. Чтобы выживать и развиваться, система вынуждена вводить инновации не только в управляемый «объект», но и в само управление, в себя саму, в частности, вынуждена разрабатывать и внедрять интересосубъективные технологии, предполагающие мультиагентные и мультиакторные формы управления. Разработка и внедрение таких технологий непосредственного привлечения граждан к процессам принятия решений в управлении территориями — важная составная часть процесса усиления социальной направленности современных территорий и государств, в том числе в рамках соблюдения принципа социальной справедливости, особенно значимой на периферии, где возможностей самореализации и выбора у людей и сообществ меньше, чем в центре. Применение мультиакторных или интересосубъективных технологий управления - участия граждан в управлении - позволяет уйти, с одной стороны, от спонтанности (хаотичности) их взаимодействия с органами власти и управления, а с другой - избежать жестких административных решений и выводит процесс согласования интересов на новый уровень, который характеризуется рационализацией отношений и конструктивностью взаимодействия. Без технологий интересосубъективного управления и трансформации отношений государства, общества и бизнеса в отношении служения и взаимопомощи, без превращения стран в государства-церкви – функционирующие на основе нравственных, а не только юридических законов, развитие невозможно.

Таким образом, одно из наиболее важных измерений исследований развития управления в рамках общества, организации и жизни человека связано с выбором между:

1) социальным служением, альтруизмом, помощью другим людям, служением обществу в целях его совершенствования и гармонизации, эвергетической стратегией социального участия и партнерства, взаимопомощи и благодарения в лоурархическом, глубинно демократическом сообществе, развивающемся по принципам интересубъектного, инновационного управления и со-управления, полилога;

2) социальной аномией и равнодушным «присутствием» в обществе как реальности, не нуждающейся в развитии и преобразовании, анархическим и псевдодемократическим сообществом рынка и бюрократии, псевдоэвергетической стратегией, сворачивающих диалогичность, интересубъектность управления к нормам подчинения и исполнения, купли и продажи власти и привилегий;

3) социальным каннибализмом, связанным с потребительской ориентацией в отношении общества и его членов, нацеленностью на получение бесконечных персональных выгод, «голодные игры» с соперниками и подавление слабых, антиэвергетической стратегией мондиалистической редистрибуции, криптократическим стилем «управления» «хозяев» «рабами», в неорабовладельческом обществе, не нуждающемся в коммуникации как таковой: управляемые не представляют собой живых людей, они – рабы, лишённые самого права - говорить.

#### Список литературы

1. Акофф Р.Л. За пределами социализма и капитализма. Проблемы управления в социальных системах. Т.1. – / Л.Р. Акофф. - М.: Наука, 2009. С. 112 – 140.
2. Бодрийяр, Ж. Усталость / Ж. Бодрийяр // Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Культурная революция; Республика, 2006. - С. 230-234.
3. Виттих, В.А. Проблемы эвергетики / В.А. Виттих // Проблемы управления. 2014. - №4. - С. 69-71.
4. Виттих, В.А. Эволюция идей организации процессов управления в обществе: от кибернетики к эвергетике. – Проблемы управления и моделирования в сложных системах / В.А. Виттих // Труды XVI международной конференции. – Самара, Самарский научный центр РАН, 2014. С. 13-19.
5. Розинская, Н.А., Латов, Ю.В. Введение. «Великая трансформация» Карла Полянши / Н.А. Розинская, Ю.В Латов / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: ВШЭ, 2007. С.11 – 21.
6. Рейнгольд, Г. Умная толпа/ Г.Рейнольд. М.: ФАИР ПРЕСС, 2006. 416 с.
7. Стэндинг, Г. Прекариат: новый опасный класс / Г. Стэндинг. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. — 328с.
8. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий /Дж. Коулман // Общественные науки и современность, 2001. № 3. С. 121-139.

УДК 330.01

ББК65.01

## **ВЛИЯНИЕ СУБЪЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА С ПОЗИЦИЙ ПРИНЦИПОВ СИСТЕМНОЙ ЭВОЛЮЦИИ**

*Л. П. Буфетова*

*Новосибирский государственный университет*

Население, как субъект экономической сферы, действует осознанно, имея внутренние и внешние мотивации к действию, взаимодействуя с самыми разными общественными институтами, испытывая влияния исторических традиций и разнообразных новаций. Очевидное влияние субъекта экономической деятельности на экономику полезно рассмотреть с позиций принципов системной эволюции (изменчивости, наследственности и естественного отбора). Ибо эти принципы проявляются в осознанной деятельности групп населения, имеющих цели и вырабатывающих средства их достижения.

Анализ влияния субъекта экономической деятельности базируется на следующих посылах, опирающихся на принципы системной эволюции.

1. Общественная жизнь чаще всего имеет дело не с человеком вообще, а с людьми как представителями разных классов, слоев и групп. Люди и их группы в своей деятельности включены в функционирование системы на разных уровнях. Если говорить о рыночной системе, то в функционировании локальных, региональных, национальных, международных рынков люди управляют мелкими, средними, крупными фирмами, локальными или национальными процессами и т.п. На разных уровнях системной организации группы имеют свои цели и потребности, что обнаруживается в многообразии проявления их активности, в отношениях с другими группами. *У группы складывается свое миропонимание, своя сложившаяся и защищаемая система принципов поведения и взаимодействия с другими группами, что не может не влиять на движение экономической сферы.* В этом проявляется принцип наследственности.

2. Известно, что социально-экономическая жизнь богаче, чем фиксируемые обществом формы ее устройства. В общественных формах отпечатывается устоявшееся, назревшее. Недетерминированность поведения отдельных элементов системы позволяет экспериментировать, множа разнообразие. Но разнообразие – не только создание нового, но и разложение устоявшихся отношений, разрушение сложившихся общественных организмов и образование шлаков. Шлаки – не обязательно ненужные элементы. Это могут быть нереализованные судьбы. Чем больше шлаков, тем меньше формы жизни удовлетворяют ее запросам. *Наличие большого количества шлаков означает, что в социально-экономической организации общества есть препятствия, не позволяющие инноваторам продолжать*

свою деятельность, создавая новые процессы и формы экономической жизни. Здесь проявляется принцип изменчивости.

3. Чем разнообразнее формы социальной жизни, тем больше возможностей для новых сочетаний элементов, тем больше типов элементов и их групп возникает. Каждый новый тип – индивидуальный или коллективный – может предъявить свои права к жизни, к участию во властных решениях, на долю общественного богатства. Отсюда возникает мотивация к переделу власти, собственности и богатства (принцип естественного отбора). Уровень развития экономической сферы, в которой это происходит, в существенной мере определяет, прогрессивные или архаичные отношения будут положены в основу будущего устройства общества.

Таковы исходные постулаты в кратком анализе воздействия социальных групп и индивидов на эволюцию экономической сферы на основе эволюционных принципов.

- **Социальные группы: формирование, факторы влияния на поведение и положение группы**

Влияние субъекта на экономику опосредуется влиянием социальных групп. В дальнейшем речь пойдет об условиях, правилах формирования групп и возможностях их влияния на развитие общества. При этом следует иметь в виду ряд аспектов, относящихся к функционированию групп.

1) Общественная экономическая система имеет определенную социальную структуру, которая отражена в интересах, идеях, стремлениях составляющих эту структуру классов, слоев, групп. Группа складывается постепенно. Типические черты группы есть сложная социально-экономическая функция внутригрупповых процессов и внегрупповых влияний. Процесс формирования группы можно считать законченным в момент *осознания* группой своих социальных и хозяйственных потребностей и *приспособления* к взаимоотношениям с другими группами.

2) В обществе жизнь группы протекает в постоянно меняющихся условиях. Меняется состав группы, меняют тех, кто влиял на группу извне, меняется положение группы в окружающей среде. Схему механизма изменения группы и ее положения в обществе можно описать следующим образом.

В механизме изменения состава группы и ее положения большое значение имеет *инерция*. Речь идет о возможности группового сознания постоянно воспринимать небольшие флуктуации окружающей жизни. Эта возможность для группы ограничена в большей мере, чем для индивидуального сознания. Ибо группа стремится воспроизвести свою *целостность* на основе тех ценностей и идей, которые сформировали ее как социальное явление. Одни факторы способствуют сохранению группы – назовем их *охранительными* (запреты, традиции, материальные и моральные стимулы и т.п.), а другие стремятся ослабить или разрушить действие охранительных факторов. Их назовем *разрушительными*. Столкновение этих факторов определяет судьбу ее членов и самой группы. Часть группы унаследует основные ее черты, а часть, прежде всего молодые индивиды, могут отойти от тра-

диционных и распространенных в группе ценностей, идей, потребностей. Индивидуальное сознание легче, чем коллективное, преодолевает давление общественной инерции. В общественном масштабе это явление приобретает форму диссидентства. Это – продукт и индикатор разложения системы.

3) Механизм изменения состава и положения группы базируется на изменении соотношения силы влияния охранительных и разрушительных факторов. Соотношение, в свою очередь, зависит от двух меняющихся обстоятельств: от роли группы в обществе и от ступени ее развития. Чем значимее роль группы в обществе, тем сильнее влияние охранительных факторов, сильнее отпор чуждым идеологиям, тем точнее следование традициям (заветам отцов), тем полнее передается молодежи мировосприятие прошлых поколений.

В противоположность доминирующей группе, слабые или новые группы в большей мере поддаются внешним влияниям, улавливают изменения, происходящие в обществе. Группы слабы, поскольку еще не закончился процесс формирования или оказались разрушенными ее доминирующие устои. В таком состоянии им еще (уже) нечего защищать, они открыты всему новому.

Усиление группы означает не только ее рост, но и приобретение ею специфических черт и *крепнущего группового самосознания, групповой солидарности*, что ведет к усилению действия охранительных факторов. Но изменения в окружающей социально-экономической среде вновь приводят к столкновению охранительных и разрушительных факторов, что выражается в разладе «отцов» и «детей», между устоявшейся системой ценностей и изменившимися обстоятельствами.

Описанные условия и механизмы характеризуют группы вообще, без относительно их конкретной роли. Однако очевидно, что возможности влиять на общественное развитие у групп разные. Поэтому рассмотрим некоторые конкретные группы, оказывающие, на наш взгляд, существенное влияние на общественное развитие.

- ***Роль маргинальных групп в эволюции экономической сферы***

В составе групп, формирующих социальную структуру общества, необходимо рассмотреть роль полярных и в этом смысле маргинальных групп в общественной эволюции, а для этого вначале охарактеризуем их формирование и поведение.

Разнообразие типов индивидов шире, чем существующие социальные группы. Одни из них адаптируются к ценностям какой-либо группы и начинают считать ее своей, другим – нужна радикальная ломка каких-то своих представлений и ценностей, но не всем это удается. Этих последних маргинальных представителей можно разделить на два типа: а) апеллирующий к обществу более высокого порядка, опирающемуся на сознательное творчество, назовем его *общественным типом*; б) апеллирующий к отверженным, презирающим общество за свое положение – *бунтарский тип*. Идеалом для людей последнего типа является не благо-

состояние для всех, а свобода для собственной личности. Этот анархический, индивидуалистический тип в жизненной практике вырождается в еще большую крайность. Бунтарский тип людей обычно винит общество в своих неудачах, его презирает, но и от общества же ждет улучшения своего положения.

Бунтарский тип людей, наиболее распространенный среди неимущих и отверженных, всегда присутствует в социальной структуре, но имеет разные количественные характеристики и способен играть подчас активную роль на разных этапах эволюции экономической сферы. Бунтарский тип маргинальности может играть активную роль в важных эпизодах развития общества. По-видимому, к нему склонны апеллировать люди и группы, стремящиеся изменить власть в обществе. Анализируя приход к власти национал-социализма в Германии в 1930-е гг., Ф. Хайек [2] описывает технологии завоевания власти: для этого нужно было 1) опереться на примитивные вкусы и потребности, обращаясь к самым неискушенным слоям (популизм), 2) «уговорить» с помощью средств массовой информации легковерных и склонных к послушанию членов общества; 3) объединить остальных на деструктивной основе (Бей! Долой! Еще подорвем центр!), хотя бы на период завоевания власти. Конструктивная программа для бунтарей менее предпочтительна, ибо она ограничивает свободу, понимаемую как вседозволенность. Вариант бунтарской маргинальности по своей сути *не созидателен* и используется в истории общества как таран, с которым идут на приступ кажущихся неприступными крепостей, но убрать впоследствии с дороги этот таран, чтобы использовать более тонкие инструменты завоевания власти и богатства, бывает непросто.

Сложнее дело обстоит с общественным типом маргинальности, опирающимся на сознательное творчество. Этот тип чаще встречается среди интеллектуалов, идеалистов, альтруистов и подчас формирует слой преждевременных людей, которые в своей маргинальности представляют «прогрессивные шлаки». Их количество может служить индикатором уровня развития конкретного общества.

Невостребованность интеллектуального и творческого потенциала этой группы ограничивает возможности развития общества и свидетельствует о том, что общество недостаточно лояльно к новым идеям, возникающим в их среде, не имеет механизмов приспособления предлагаемых идей к потребностям общества или слаба самоорганизация общества. Иначе говоря, *общественный тип маргинальности не может в созидательной форме реализовать свое несогласие со сложившимися условиями*. Таким образом, наличие маргинальных слоев разного типа характеризует качественный уровень развития системы, в которой эти слои играют разную роль в общественном развитии.

- ***Интеллектуально-управленческая элита и ее роль в эволюции общества***

В эволюции экономической сферы значительная роль отводится особой группе – интеллектуальной элите. Ее появление и рост есть реакция на расширение ареала применения информационных технологий. Кроме того лучшие элементы

других групп и интеллектуальная элита, в частности, являются носителями социальной памяти общества. *Социальная память – зафиксированные (письменно, традиции) научно-технические, организационные и социокультурные знания и опыт (практики) общества.* Социальная память является важным условием адаптации к изменениям и выработки самих изменений. Ибо в ней представлен предшествующий опыт социально-экономической жизни, который участвует в сознательном отборе меняющихся видов жизнедеятельности. В этом контексте социальная память способна выполнять функцию упорядочения и структурирования.

С развитием экономической сферы социальная память концентрируется преимущественно в среде *элиты интеллектуальных групп* и воплощена в технологиях производства, способах организации и управления производством, распределением, обменом и потреблением созданного богатства, т.е. в знаниях, технологиях сохранения, передачи и использовании информации (вне экономической сферы тоже присутствует социальная память, но ее формы и значение другие).

*Роль интеллектуального потенциала.* Инновации чаще всего концентрируются и реализуются в интеллектуальной среде. Интеллектуальный потенциал, воплощенный в элитных группах, играет важную роль в трансформациях социально-экономической системы. Дело в том, что *утверждение новых общественных форм (институтов) происходит в определенные моменты эволюции и первоначально в среде и с помощью лишь некоторых социальных групп, отличающихся новыми интеллектуальными и материальными возможностями для увеличения богатства.* Появляться новые формы могут стихийно и в любой группе, но для их закрепления нужны ресурсы, и не только материальные, но и интеллектуальные.

Интеллектуальный потенциал элитных групп складывается, наращивается не сразу и связан с освоением совокупной памяти общества, без которой не построишь дома, в отличие от пчелы или муравья, у которых правила жизнедеятельности закреплены генетически. И чем разнообразнее социально-экономическая жизнь, тем большее значение имеет социальная память и ее носители.

*Роль элиты управления.* Говоря о роли элиты в эволюции экономической сферы, нельзя обойти элиту управления. Важную, иногда определяющую роль в обществе играют процессы в руководящей группе (партии), ее возможность влиять на окружающую социально-экономическую среду.

Правящая элита (или представители господствующего класса) организует общественную жизнь применительно к *удовлетворению своих потребностей.* Доминирование правящей элиты поддерживается сложившейся социальной структурой общества, менять которую ей невыгодно (охранительный фактор). При смене правящих элит, что характерно для критических точек эволюции, возрастает опасность деструктивной неустойчивости. Если во главе преобразований становится слой (группа), представители которого имеют достаточные материальные и новые интеллектуальные возможности, постепенно устанавливается новый порядок, для

которого характерны более высокий уровень дифференциации и организации общества.

В связи с большой ролью элиты управления в общественной эволюции, кратко рассмотрим вопрос о том, как меняются элиты и как они формируются на примере некоторых стран и России.

В историческом контексте в Англии, например, буржуазные преобразования возглавила земельная аристократия – доминирующая социальная группа доиндустриальной стадии. Хотя эту социальную группу буржуазия исторически победила, но парламентская борьба английской аристократии привела к оформлению новых правил социально-экономической жизни, которые способствовали быстрому развитию капитала и его дифференциации: появлению промышленного, торгового, финансового капитала, капитала в сельском хозяйстве, мелких, средних и крупных его форм. Экономическая сфера начала развиваться по своим внутренним законам, т.е. законам рынка.

Во французской истории экспроприация помещиков и разгром аристократии в ходе Великой французской революции привели к урбанизации политики. Во Франции во главе парламентских партий встали городские буржуа. Отсутствие политического опыта, масштабность вовлечения населения в революционные события имели следствием империю Наполеона и более медленные, чем в Англии, темпы индустриализации.

- **Особенность формирования управленческой элиты в России в XX в.**

Путь России в плане формирования управленческой элиты в XX в. представлял «нарушение обычного исторического порядка». Для уяснения этого нарушения охарактеризуем слои, из которых она рекрутировалась, специфику деления на управляющих и управляемых и последствия этой специфики.

В начале XX века Россия имела относительно слабый и несамостоятельный национальный капитал, а по социальной структуре страна соответствовала доиндустриальному обществу, в котором индустриализация производства еще не завершилась. Наемные работники в большинстве своем не оторвались от первобытной социальности (общины) и не успели усвоить ценности *исполнителя в индустриальной экономике*: дисциплинированность, ответственность, профессионализм в новых видах деятельности, мобильность и динамизм собственной жизни. В целом не закончилось «сужение широкой личности», не сформировался модальный тип, в основе поведения которого лежит рационализм и законопослушание. Поэтому не случайно типичный работник первых советских пятилеток, строитель первых советских индустриальных гигантов оказался не готов к организации машинного труда: станки ломались из-за низкой квалификации и дисциплины работников, штурмовщина часто была причиной последующих за ней остановок производства. Все это и многие другие сложности машинной организации порождали уродливые формы социальных и производственных отношений – от смеш-

ных до печальных. Скажем, не выйти на ночной комсомольский субботник было позором, но вполне можно прогулять обычную дневную смену.

Если обратиться к истории других европейских стран, то там тоже понадобилось «сужение личности», которое капитал в ходе своего развития делает изнутри, т.е. из производства. Государство тоже участвует в создании дисциплинированного и законопослушного гражданина работными домами, полицией, тюрьмами, т.е. всей мощью своего репрессивного аппарата. Это – внешние методы. Внутренние факторы – специализация, профессионализм, дисциплина труда, технологическая дисциплина и ответственность – являются для капитализма главным.

В советской России принуждение к дисциплине машинного труда шло преимущественно извне, от административно-политических органов государства, которые были составной частью органов управления производством. Главенство государственных, внешних влияний на становление субъекта индустриальной экономики порождает репрессии.

Получается, что среда, из которой рекрутировалась основная масса новых управленцев, состояла из непрофессионалов и слабо дисциплинированных работников. Методы формирования дисциплинированного работника с неизбежностью усиливали роль внешнего репрессивного аппарата, ибо внутренние, обычные для индустриального производства способы оказались заблокированными: частный собственник и капиталистическое экономическое отношение были исключенными из этих способов.

Усиление внешнего контроля порождало огосударствление производственных отношений, поскольку вместе с ликвидацией частных собственников оказался потерянным слой управляющих. Возникла потребность учиться управлению, учету и контролю, т.е. выполнять хозяйские функции, подняться на индустриальный уровень самоорганизации. Страна быстро училась читать, писать, считать, но грамотных управляющих катастрофически не хватало. Идея возрождения рабочего контроля казалась выходом (рабочий контроль появился в период правления Временного правительства).

Но управление – специализированная деятельность, один из видов хозяйских функций, и в основной своей массе наемный работник далеко не сразу смог бы выполнять эти функции. Идея Рабкрина также положения не спасла не только из-за бюрократизации контрольного процесса. Как справедливо отмечал Б. Красин, «никакой контролер не научит делать сахар или спички, и всякий специалист сахарного или спичечного дела засмеется вам в глаза, если вы пошлете к нему чиновника Рабкрина для обучения производственных работников спичечному делу или сахарному производству» [3, с.12-13].

*Таким образом, специфика поляризации управляющий-управляемый заключалась в необходимости принудительного, а не естественного разделения победившего класса на управляющих и управляемых в соответствии с функциями целеположения и целевоплощения.*

Тогда возникает ряд последствий. Например, контроль - неизбежный спутник всякого производства. Но в отличие от рабкриновского государственного контроля в условиях капитализма контроль находится внутри производства. Выполняет его капиталист, капиталистическое экономическое отношение и машина. Их отсутствие и подводит к идее внешнего по отношению к производству контроля. Это – не только следствие принудительной поляризации субъекта, но одна из проблем формирования управляющей производственной элиты: *она не столько в производстве, сколько вне его.*

Еще одним следствием стала низкая активность работников к обучению управлять производством. Попытка обучения трудящихся выполнению хозяйских функций в органах народного контроля, профсоюзах и в других формах столкнулась с пассивностью масс в этом деле. Низкий уровень жизни основной части населения делал для нее идеи управления, контроля, учета (выполнение хозяйских функций) далекими по сравнению с заботой о хлебе насущном. Новая власть рано столкнулась с проблемой общественной индифферентности. Оказалось, что класс, который борется за власть, проявляя чудеса организованности и инициативы, и класс победивший – различные классы. Победивший пролетариат с неизбежностью расслаивается в соответствии с экономическими функциями субъекта экономической сферы: целеполагания и целевоплощения. Это – вторая проблема формирования слоя управляющих: *отсутствие активной готовности учиться управлять.*

Функциональная дифференциация на управляющих и управляемых отличается от дифференциации правящего буржуазного класса. Дифференциация правящего класса при капитализме производна от размеров капитала. Вначале наблюдается расслоение по силе капитала, по накопленному богатству, а затем вместе с развитием экономики множатся и функциональные различия между представителями капитала: одни аккумулируют деньги и совершенствуют способы их мобилизации, другие совершенствуют способы прибыльного применения, третьи развивают формы и методы организации и управления производством и собственностью и т.п. Со временем отладка и совершенствование функций капитала превращается в цель. Это приводит к тому, что все новые слои работников, прежде занятых в индустриальном производстве, переключаются на выполнение функций учета и контроля сначала за специализированными производителями, а затем – просто за производством.

В Советской России эти специализированные управленческие функции формировались «сверху», опираясь на людей, только что пришедших от станка и поля в вузы. Следует иметь в виду, что традиции, знакомые из практики прежней жизни они, возможно, непроизвольно соединяли в своих новых ролях. Очевидно также, что результат был неоднозначен.

В нашей российской практике «нарушение обычного исторического порядка» заключалось в том, что сначала должны были появиться функционеры, чтобы со-

здать индустриальное производство. Поэтому часть пролетариев стали частью государственного и партийного аппарата. Это и есть функциональная дифференциация, которая постепенно превращалась в социальную и, что важно, она создавалась не на основе индивидуального накопления капитала, а на основе перераспределения богатства по уровням власти: служебный автомобиль, дача в престижном месте, квартира в престижном доме, своя система распределения, медицинского обслуживания, спецпайки и т.п. Со временем социальная дифференциация превращается в имущественную. Единство победившего класса нарушено. Оно может быть сохранено уже только специальной системой мер в основном идеологического характера. Поэтому *возрастание роли ценностей правящей партии (группы) является еще одним следствием принудительной поляризации функций субъекта экономической деятельности.*

На практике это ведет к совершенствованию методов поддержания охранительных факторов руководящей партийно-хозяйственной правящей группы, возрастанию агрессивности по отношению к любым новым идейным влияниям на членов партии и общества, грозящим ослаблению авторитета правящего слоя. В итоге – появляются «шлаки». Сначала их мало, и они находятся в правящем слое (например, Ф. Раскольников, Я. Стэн, Х. Раковский, А. Рютов и др.), но постепенно оформляется диссидентское движение, объединяющее представителей разных элитных групп и свидетельствующее о разложении системы, построенной на старых принципах.

Проблемы и последствия роста советской бюрократии в условиях низкого уровня благосостояния и самоорганизации одним из первых поставил, по нашим сведениям, Х. Раковский. В своем письме из астраханской ссылки в 1928 г. он, в частности, пишет: «Советская и партийная бюрократия – это явление нового порядка. Здесь речь идет не о случайных преходящих фактах, не об индивидуальных недочетах, не о прорехах в поведении того или иного товарища, а о новой социалистической категории, которой нужно посвятить целый трактат... Как получается, что люди с богатым революционным опытом, лично несомненно честные, дававшие неоднократно примеры революционной самоотверженности, превратились в жалких чиновников?» [4, с.36-37]. Ответ Х. Раковского примечателен: «функция (управления, учета и контроля. – Авт.) внесла изменение в самый орган, т.е. в психологию тех, на которых возложены руководящие задачи в государственной администрации или в государственном хозяйстве, он изменился до такой степени, что они (представители – Авт.) перестали быть... частью того же рабочего класса» [4, с. 39].

Представляется убедительным анализ роли руководства правящей партии – номенклатуры – в Советском Союзе, проведенный Восленским М. на основе известного определения классов. Он назвал номенклатуру господствующим классом Советского Союза, обнаружив у этого класса ряд общих черт с господствующей элитой в древних восточных деспотиях [5]. *Причины и условия, в которых появи-*

*лась партийно-хозяйственная бюрократия как господствующий класс, позволяют утверждать, что ее образование было объективно обусловлено.*

Сформированная таким образом номенклатура, как управляющий класс, вначале не обладала достаточными материальными и интеллектуальными ресурсами. Поэтому важно было участие специалистов царской России, иностранных спецов в управлении производством, активное обучение зарубежному опыту строительства и управления. При этом использовались материальные ресурсы исключительно государства, которое было чрезвычайно бедным.

Появившись, номенклатура со временем сформировала свои правила и традиции. Среди них важными для идей настоящей статьи являются следующие: отсутствие ответственности за результаты управления, незаинтересованность в долгосрочном развитии страны, доступ к общественному богатству в зависимости от должности в иерархии, а не эффективности производства, отсутствие формального права передачи по наследству части общественного богатства, которым распоряжается субъект, возможность безнаказанно нарушать общие законы как внутреннее правило для номенклатуры.

В отличие от номенклатуры элита, сформировавшаяся обычным историческим порядком, имеет устойчивые межпоколенческие связи, включая передачу от старших поколений младшим норм служения государству и обществу, норм добропорядочности, чести и достоинства. Такой управленческий слой заинтересован в процветании государства, для него внутренние нормы поведения и отношений жестче, чем внешние. Первые лица государства меняются, а персональный состав элиты, в отличие от номенклатуры, не меняется. Это важно для стабильности общества.

Очевидно, что современная Россия стоит перед задачей и проблемой формирования новой элиты управления, включающей интеллектуальную элиту. Современный слой управляющих пока не является истинной элитой, скорее «привластной группой» (А. Фурсов), которая пытается угадать желания первых лиц или сорвать куш и схорониться где-нибудь подальше. По-видимому, этот процесс не является скорым и бесконфликтным, поскольку не лучшие старые правила и традиции не могут быть заменены новыми мгновенно. Однако постепенно новые экономические отношения с неизбежностью будут размывать прежние устои и критерии формирования управленцев, способных и заинтересованных развивать экономику страны.

### **Выводы**

Действие принципов изменчивости, наследственности и естественного отбора применительно к субъекту экономической сферы реализуется в его специализированных функциях и имеет ту особенность, что касается сознательной и думающей личности, разнообразных и меняющихся социальных групп, которые активно воздействуют на экономическую сферу как в направлении ее усложнения, так и в обратном направлении. Взаимодействующие группы и слои определяют приоритеты

развития экономики, определяют повороты, иногда весьма резкие, в организации экономической жизни. Надо сказать, что скачки в эволюции экономической сферы определяются тем, интересы каких групп (группы) становятся доминирующими, какие группы и отношения среди их разнообразия становятся объектами иногда неосознанного выбора взаимодействующих слоев общества (интерактивный процесс) [6]. Выбор зависит от многих обстоятельств, среди которых условия выбора, размер и организованность группы играют не последнюю роль. *Последствия же выбора, хотя и случайного подчас, уже не случайны, они имеют свою внутреннюю логику.*

Значительная роль в эволюции общественной системы принадлежит маргинальным группам. Маргинальным группам бунтарского типа часто отводится роль разрушителя устоев общества. Маргиналы созидательного типа способны при необходимых условиях придать импульс развитию общества.

Большое влияние на направление развития, скорость экономического роста оказывает интеллектуальная и управленческая элита, как носитель социальной памяти и локомотив общественного движения. Однако характер и последовательность формирования этих слоев имеют разные последствия для развития общества. Россия испытывала большие трудности с формированием слоя управленцев в начале XX в., испытывает подобные трудности и в начале XXI в. В том и другом случае причиной является переход к новым социально-экономическим отношениям и преодолению норм и правил создания элиты предыдущего этапа развития. Однако в XX столетии создание элиты шло «сверху» и революционным путем, имеющим свои издержки, сегодня же мы пытаемся сформировать новую элиту эволюционно, что не обещает быть ни простым, ни скорым процессом.

#### Список литературы

1. Бродель Ф. Игры обмена. М.: Прогресс, 1988.
2. Хайек Ф. Дорога к рабству. Посев. 1986.
3. Красин Б. Производство или контроль // Огонек. № 7. - 1989. С.12-13.
4. От диктатуры пролетариата - к диктатуре аппарата. Неизвестное письмо Христиана Раковского // Болгария. Октябрь 1988. С. 36-40.
5. Восленский М. Номенклатура – господствующий класс Советского Союза. М., 1994.
6. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Новосибирск. ЭКОР. 1997.

## АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННОСТИ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ РАБОТОДАТЕЛЯМИ И АБИТУРИЕНТАМИ

*Е.А. Гвоздева, Н.А. Бабичева, К.В. Секишева*  
*Рубцовский индустриальный институт*

Уровень безработицы в России, по данным Росстата, в январе 2016г. составил 5,8%. По сравнению с январем 2015 г. безработица увеличилась на 0,3%, по прогнозам специалистов в 2016 г. безработица продолжит расти и составит 6%. С другой стороны, бизнес сегодня испытывает «кадровый голод», не хватает специалистов отдельных областей, кандидаты, откликающиеся на вакансии, не обладают необходимыми знаниями и опытом. Для того чтобы разобраться в сложившемся несоответствии между спросом и предложением на рынке труда в России, проведем анализ востребованности специальностей работодателями и абитуриентами.

В таблице 1 представлены наиболее востребованные работодателями специальности в 2016 и в 2005 годах [2].

Таблица 1

Сравнительная характеристика востребованности специальностей  
в 2016 г. и в 2005 г.

Место в рейтинге	2016 г.	2005 г.
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>IT-специалист</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бухгалтер</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Инженер-проектировщик</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Секретарь-референт</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Педагог</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Менеджер по продажам</li> </ul>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Специалисты в области нанотехнологий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Торговый представитель</li> </ul>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Медик</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инженер производства</li> </ul>
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Маркетолог</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Логистик</li> </ul>
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Специалист по персоналу</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Маркетолог</li> </ul>
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Профессиональный рабочий</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Менеджер по персоналу</li> </ul>
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Специалист индустрии красоты</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мерчендайзер</li> </ul>
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Эколог</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Главный бухгалтер</li> </ul>

Таким образом, в 2016 г. наиболее востребованны профессионалы в области информационных технологий. Компании нуждаются в системных администраторах, программистах и веб-программистах. А учитывая постоянное развитие этой сферы, спрос на IT-специалистов будет расти с каждым годом. Соответственно, именно в сфере интернет-услуг предполагается наиболее высокая зарплата. Зар-

плата специалистов в области информационных технологий составляет до 90000 руб. [3].

На втором месте в рейтинге специалисты строительной отрасли. Принимая во внимание относительно невысокий проходной балл на технические специальности (так как большая часть абитуриентов предпочитает обучаться на менеджеров и экономистов), освоение этой перспективной профессии доступно практически каждому. Не менее востребованы архитекторы и дизайнеры. Зарплата специалистов строительной отрасли до 70000 руб.

Традиционно ощущается нехватка в учителях. Школам все сложнее найти квалифицированного преподавателя. Возможно, в будущем с пересмотром заработной платы работникам образования профессия станет не только востребованной, но и популярной. На сегодняшний день зарплата учителей колеблется от 5000 до 60000 руб.

Специалисты в области нанотехнологий работают только на федеральном уровне, соответственно, из федерального бюджета им выплачивается заработная плата. Специалисты, которые работают в данной сфере, разрабатывают различные технологии, связанные с взаимодействием атомов или молекул. Необходимо отметить и то обстоятельство, что профессия имеет высокий оклад, а также специалистам высшего уровня постоянно выплачиваются значительные денежные премии. Зарботная плата до 75000 руб.

Несмотря на то, что в прошлом профессия врача была непопулярной, сейчас наблюдается потребность в работниках медицинской сферы. При этом особенно востребованы специалисты узкого профиля: диетологи, логопеды, офтальмологи, отоларингологи. Но медиков, как и учителей, наблюдается дефицит. Наиболее же высокооплачиваемыми остаются стоматологи, зарплата до 50000 руб.

Маркетологи необходимы практически в любой сфере деятельности. Перенасыщенному товарам и услугами рынку требуются грамотные маркетологи, которых сейчас очень мало. Эти специалисты призваны проводить мониторинг рынка и прогнозировать, какая продукция или услуга необходимы в настоящее время. Размер оплаты труда маркетологов до 70000 руб.

Расширение организации и, соответственно, увеличение штата сотрудников, которых нужно подбирать, тестировать, заключать с ними договоры и так далее, приводит к востребованности кадровых работников (с заработной платой до 40000 руб.).

В последние годы наблюдается постоянный спрос на профессиональных рабочих, квалифицированных машинистов, слесарей, электриков, сварщиков. В наше время все стремятся получить образование и выбиться в начальники, поэтому во всех сферах ощущается острая нехватка рабочих рук. А работодатели при этом желают видеть не просто рабочих, а квалифицированных работников. Профессиональные рабочие могут заработать до 50000 руб.

Специалисты индустрии красоты (стилисты, визажисты, парикмахеры) необходимы в связи с бурным ростом количества салонов красоты. Зарплата до 40000 руб.[4].

Необходимо заметить, что рейтинг востребованных специальностей в 2015 г. существенно изменился по сравнению с 2005 г. Неизменными в списке остались только такие специальности, как *маркетолог* и *специалист по персоналу*.

Таким образом, понятие востребованности профессии весьма субъективно. Если сегодня работодатели активно открывают вакансии в поисках специалистов определенного профиля, это не означает, что спустя 4-5 лет, на момент окончания студентом учебного заведения, спрос будет таким же высоким.

Сферы деятельности с наибольшей потребностью в работниках представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Сферы деятельности с наибольшей потребностью в работниках, тыс. вакансий

По данным государственного портала «Работа в России», наибольшую потребность в работниках имеют такие виды деятельности, как производство, строительство и здравоохранение. Также следует отметить, что представленные на рисунке виды деятельности перекликаются со списком востребованных профессий, рассмотренных выше [5].

Однако, несмотря на то, что наиболее высоким спросом со стороны работодателей пользуются в 2016 ИТ-специалисты, инженеры-проектировщики, т.е. выпускники технических направлений, со стороны абитуриентов большим спросом

пользуются гуманитарные специальности, о чем свидетельствуют более высокие проходные баллы на гуманитарные факультеты ведущих вузов страны, а также средняя стоимость обучения на данных специальностях (табл. 2).

Высшие учебные заведения, рассмотренные в данной таблице, входят в «Рейтинг вузов России 2015» согласно «Эксперту РА» и занимают лидирующие позиции на территории соответствующих регионов [6]. Необходимо также отметить, что сегодня стоимость обучения в вузах практически не зависит от формы их собственности. По данным статистики, в государственных вузах страны на платных отделениях учится более 60% студентов, причем цены за обучение там в среднем на 20-30% выше, чем в негосударственных высших учебных заведениях.

Таблица 2

Рейтинг вузов, направления и средняя стоимость обучения

Регион	Исследуемые вузы (место в рейтинге)	Направление обучения	Средняя стоимость обучения, тыс. руб. в год	Проходной балл по факультетам
1	2	3	4	5
1.Москва	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (1)	Гуманитарные направления (Экономика, Юриспруденция, Международные отношения, Журналистика)	387 222	342-390 (результаты олимпиад и творческие задания)
	Московский физико-технический институт (государственный университет) (2)			
	Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана (4)	Технические направления (Прикладная математика и информатика, Машиностроение, Компьютерная безопасность)	151 750	180-429 (результаты олимпиад)
	Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ (8)			
2.Санкт-Петербург	Санкт-Петербургский государственный университет (6)	Гуманитарные направления (Экономика, Международные отношения, Лингвистика)	261 000	189-233
	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (11)			

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
3.Томск	Национальный исследовательский Томский политехнический университет (7)	Гуманитарные направления (Экономика, Юриспруденция, Государственное и муниципальное управление)	80 000	123 – минимальные баллы по итогам ЕГЭ
	Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (36)	Технические направления (Прикладная математика и информатика, Программная инженерия, Электроника)	102 371	118-174
4.Новосибирск	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (9)	Гуманитарные направления (Юриспруденция, Журналистика, Экономика)	132 040	110-237
	Новосибирский государственный технический университет (20)	Технические направления (Информационные системы, Электроэнергетика)	118 954	108-215
5.Алтайский край	Алтайский государственный университет (57)	Гуманитарные направления (Юриспруденция, Экономическая безопасность, Государственное и муниципальное управление)	74 092,5	110-262
	Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (68)	Технические направления		
	Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета	(Строительство, Информатика и вычислительная техника, Электроэнергетика)	74 900	99-201
	Рубцовский индустриальный институт (филиал) АлтГТУ им. Ползунова			

ПРИМЕЧАНИЯ: таблица построена по данным официальных сайтов вузов за 2015 г. и [1].

Из таблицы 2 видно, что в разных регионах России востребованы как технические, так и гуманитарные направления. Стоимость обучения на гуманитарных направлениях в большей части регионов России выше, чем на технических направлениях. В Москве самое дорогое обучение на гуманитарных направлениях, стоимость обучения превышает 300 тыс. руб., технические направления также пользуются спросом у абитуриентов, самые дорогие специальности в МГТУ

им. Н.Э. Баумана, стоимость обучения от 160-180 тыс. руб. (самые дорогие и востребованные специальности информатика и машиностроение).

В большинстве регионов гуманитарные направления дороже технических, но при этом они пользуются большим спросом у абитуриентов. Причин тому несколько: некоторые абитуриенты выбирают гуманитарные предметы для сдачи ЕГЭ; для многих важен престиж выбранной специальности, высокая заработная плата, молодое поколение выбирает маркетинг, менеджмент, юриспруденцию и финансы.

Такое положение вещей создает ситуацию, в которой на рынке труда образуется переизбыток юристов и экономистов, но катастрофически не хватает инженеров и квалифицированных врачей. Более того, большинство дипломированных маркетологов и представителей прочих модных профессий оказываются не в состоянии выполнять соответствующую их образованию работу в связи с нехваткой знаний. В основном именно эти причины и являются первоисточником нехватки квалифицированных кадров.

Таким образом, сегодня на рынке труда России наблюдается серьезный дисбаланс между спросом и предложением, устранить который без участия государства невозможно. Только соответствующая государственная политика, направленная на поддержание престижа и высокой оплаты труда работников инженерно-технических профессий, рабочих профессий, врачей, учителей, может исправить сложившуюся ситуацию.

#### Список литературы

1. Гвоздева Е.А. Анализ зависимости стоимости обучения в высших учебных заведениях и уровня средней заработной платы в отдельных регионах России// Экономика и современный менеджмент: теория и практика / Сб. ст. по материалам LIV-LV междунар. науч.-практ. конф. № 10-11 (53). Часть I. Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2015. С. 57-63;

2. Карта собственности Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]: <http://www.stockmap.ru/news/086074401/> (Дата обращения: 12.03.2016);

3. Работа в России. Общероссийская база вакансий [Электронный ресурс]: <https://trudvsem.ru> (Дата обращения: 27.03.2016);

4. Все для поступающих [Электронный ресурс]: <http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannie-russia.html#Spec4> (Дата обращения: 12.03.2016);

5. Федеральная служба по труду и занятости РОСТРУД [Электронный ресурс]: [http://www.rostrud.ru/press\\_center/infograph/340492/](http://www.rostrud.ru/press_center/infograph/340492/) (Дата обращения: 18.03.2016);

6. Рейтинг Вузов 2015 [Электронный ресурс]: [http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz\\_2015/](http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2015/) (Дата обращения 31.03.2016).

УДК 334.724.2

## МОНОГОРОДА КАЗАХСТАНА В ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПЕРИОД

*В.Н. Гранецкий, Н.С. Братишко*

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

После распада Советского Союза и перехода новых республик (государств) на рельсы рыночной экономики особая участь постигла моногорода. Большинство таких населенных пунктов оказались источниками неблагополучных семей, бедности и нищеты. Местные бюджеты стали не в состоянии обеспечить нормальное содержания инженерной и социальной инфраструктуры, а диверсификация производства без государственной поддержки малоэффективна.

По принятой формулировке: моногород – это город, где основная часть промышленного производства и трудоспособного населения (20 % и более) сосредоточена на одном или нескольких градообразующих предприятиях. Как правило, эти предприятия одного профиля и/или сырьевой направленности (моноспециализация), и они при этом определяют все экономические и социальные процессы, происходящие в городе.

В категорию моногородов обычно включаются города с численностью населения от 10 до 200 тыс. человек, для которых характерен один из следующих критериев:

- 1) объем промышленного производства градообразующих предприятий города в основном добывающего сектора составляет более 20 % от общегородского объема производства (моноспециализация);
- 2) на градообразующих предприятиях города занято более 20 % от общей численности занятого населения;
- 3) города, в которых градообразующие предприятия частично работают или приостановили деятельность.

При этом ко многим моногородам административно подчинены пригородные поселки и сельские населенные пункты, экономически тесно связанные с этим городом.

Жизненный цикл населенного пункта зависит от многих факторов, но основным является занятость населения и работа градообразующих предприятий. Казахстан, как и другие бывшие союзные республики, особо остро ощутил проблемы, возникшие в городах, где градообразующим предприятием является одно или несколько технологически связанных предприятий одной отрасли. Горнорудные предприятия прекратили свою производственную деятельность из-за исчерпания разведанных запасов полезных ископаемых и отставания геологоразведочных работ, т.к. прекратилось финансирование, прежде всего, со стороны государства. Предприятия обрабатывающих предприятий прекратили свою деятельность из-за

разрыва годами наработанных экономических связей и потери рынков сбыта готовой продукции. Да и качество выпускаемой продукции большинства предприятий не пользовалось спросом у населения как на территории СНГ, так и особенно в дальнем зарубежье. Переработчики сельскохозяйственного сырья практически лишились его из-за развала совхозов и колхозов, а поля после раздела на паи оказались бросовыми.

Проблема моногородов встала в постсоветский период и для Казахстана. Приватизация и становление рыночных отношений в экономике ускорили процесс деградации многих населенных пунктов. Но в наибольшей степени это явление было присуще малым городам и рабочим поселкам. И если рассматривать эту проблему глобально, то это не проблема отдельно взятого региона, а вопрос общегосударственный. И дело не только в том, что в них проживает довольно значимая часть городского населения, а в том, что проблемы моногородов в наиболее острой форме демонстрируют все перекосы в развитии государства.

Снижение или прекращение производственной деятельности градообразующего предприятия вызывает целую череду социальных проблем в населенном пункте:

- высокая зависимость населения от градообразующих предприятий;
- катастрофический рост безработицы;
- падение доходов населения и жизненного уровня;
- увеличение миграции и отток населения, сокращение его численности;
- разрушение социальной и инженерной инфраструктуры населенного пункта;
- низкая степень диверсификации существующего производства;
- рост социальной напряженности в городе;
- зависимость городского бюджета от налоговых поступлений от градообразующих предприятий.

Отдельно необходимо остановиться на проблемах жизнеобеспечения инфраструктуры города (социальной, инженерной и транспортной) по причинам:

- критический износ объектов инфраструктуры;
- рост экологической нагрузки, несмотря на сокращение производства, на окружающую среду;
- значительная подверженность территории чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера.

Одновременно с сокращением численности населения создалось удручающее положение с инженерными сетями, и остановка градообразующих предприятий.

При этом в ВКО высокий уровень потенциального развития имеет только город Риддер, а остальные три отнесены к категории среднего уровня потенциала развития. Уровень безработицы в этих городах составляет порядка 8 %, а доля самозанятых достигает 40%. Если расшифровать данное понятие, то эта цифра «от лукавого».

Монопрофильность городов – не уникальная черта постсоветских республик. Узкоспециализированные города широко распространены и в других странах мира. Разные страны выбирали разные пути для решения проблем своих моногородов. Наиболее близки к нашим проблемам проблемы моногородов таких стран, как Германия, Австралия, Япония и США.

В мировой истории есть немало примеров, когда города различной численности населения и отраслевой специализации прекращали свое существование по различным причинам. Самый последний пример современности – это банкротство крупнейшего города США – Детройта, пионера и мирового лидера автостроения.

Как видно из мировой практики, наиболее успешными в решении своих проблем оказались города, в которых прослеживалась высокая совместная заинтересованность как со стороны государства, так и со стороны градообразующего предприятия. Практика европейских стран и США показывает, что важную роль в реализации местного самоуправления играют собрания местных общин. На них определяются приоритеты развития территории, обсуждается цена и последствия того или иного выбора, вырабатываются муниципальные программы различных партий и общественных организаций, самих органов местного самоуправления. Наряду с этим они дают возможность получить ценнейшую информацию о положении дел в общине и о настроениях в различных группах населения. Но самое важное – это возможность принимать решение по финансированию местных программ.

В Казахстане впервые была поднята проблема моногородов в Послании Президента народу в 2009 году. В постановлениях Правительства от 28 января 2012 года и от 30 января 2012 года за №261 «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» утверждена Государственная программа поддержки 27 моногородов различной отраслевой направленности и 86 городских поселений республики. Из этого перечня четыре города расположены в Восточном Казахстане. Причем города Риддер и Зыряновск – являются типичными представителями горнорудных предприятий, Серебрянск – базировался на предприятии химического производства, а Курчатов – это город–центр Семипалатинского ядерного полигона. После закрытия полигона и присоединения Казахстана к договору о нераспространении ядерного оружия город перепрофилирован в научный центр по использованию ядерной энергии. Национальный ядерный центр (НЯЦ) является базовым в области фундаментальных наук в РК.

С 1989 года численность населения Курчатова сократилась более чем в пять раз. Производственная инфраструктура практически прекратила свое существование, разрушена социальная и инженерная инфраструктура города.

Так, для отопления отдельных зданий были переоборудованы спортивный зал, магазины, аптеки, а предприятия быта размещены в жилых квартирах. Проведенная малая приватизация ликвидировала детские сады и перепрофилировала многие объекты.

Базовым градообразующим предприятием города в настоящее время является НЯЦ с его научно-исследовательскими институтами. Основным источником финансирования фундаментальной науки в республике является государственный бюджет. За счет развития НЯЦ преобразилась часть города, где размещены институт радиационной безопасности, технопарк и строящейся ТАКАМАК. Благоустроенная территории, ухоженные фасады радуют глаз курчатовцев и гостей города.

Площадь Курчатова также имеет благопристойный вид, как и мемориальные комплексы покорителям атома и памяти участников Великой Отечественной войны с прилегающими площадями и улицами. А что же за этими площадками и улицами? Научный городок не способен адаптировать к передовому краю науки людей без профессиональной подготовки в области точных наук. Для научного городка крайне необходима академическая наука в виде учебных заведений высокого уровня.

В целевой программе поддержки развития моногородов, с учетом мирового опыта и анализа имеющихся проблем, предлагаются следующие меры, обеспечивающие социально-экономическое развитие моногородов в средне- и долгосрочной перспективе. Доминантой этой программы является диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса (МСБ), обеспечение оптимальной занятости населения моногородов.

Поддержка социальной и инженерной инфраструктуры городов в расчете на эту оптимизированную численность населения. Оптимизированная численность означает, что в моногородах останутся лишь те, кого государство и предприятия смогут обеспечить работой и кто занят в сфере МСБ, остальные уедут в интенсивно развивающиеся другие города, так называемые точки роста.

Страна и ее промышленность постепенно выходят из экономического кризиса, набирают прежний уровень выпуска продукции, отдельные предприятия наряду с реорганизацией управления осваивают новые виды продукции, осваивают новые производства, т. е. проводят диверсификацию. Но сегодня уже становится злободневной проблема размещения новых предприятий, в основном для малого бизнеса и обеспечения их инженерной инфраструктурой. В то же время на карте моногородов и области десятки предприятий со всей производственной и непроизводственной инфраструктурой прекратили свое существование или находятся на грани банкротства. Малые предприятия, да и более крупные создаются для производства новых товаров, требуют дорогостоящих помещений для размещения таких производств.

При развале единого производственно-экономического пространства бывшего Союза и массовой приватизации объектов произошел спад производства, сюда надо добавить отсутствие рынков сбыта и недостаток сырьевых ресурсов. Отдельные новые «хозяева» предприятий оказались в положении «собаки на сене». Распорядиться полученным богатством, которое им неожиданно досталось, они про-

сто не смогли. Остановка производства, многократная перепродажа со сменой права собственности (если находился платежеспособный покупатель отечественный или зарубежный) привели многие основные фонды к уничтожению. Если активные фонды можно демонтировать и вывезти, что и было сделано, то пассивные постепенно начали приходить в запустение и разрушение. Несоблюдение режима эксплуатации зданий, непроведение вовремя текущего и капитального ремонтов, бесхозность привели к разрушению многие из них.

В то же время в большинстве моногородов выходом из создавшейся ситуации является диверсификация основных фондов и замена их активной части. Это намного дешевле, чем строить на новом месте новое предприятие.

Можно привести перечень недействующих предприятий и не используемых по назначению основных производственных фондов, а ведь это национальное богатство - производственные базы строительных и автотранспортных предприятий, ремонтно-механические заводы и другие объекты. Можно с уверенностью потом говорить, что большинство из объектов-«изгоев» современной экономики региона потребуются, может, в ином качестве. И это обязательно будет, но уже с опозданием, т.к. физически они будут утеряны.

Какие же выводы можно сделать из предыдущего повествования? Прецедент и аналогичная ситуация с основными фондами сложилась в использовании земельных ресурсов в Казахстане. Частично решена проблема нецелевого использования части основных фондов непроектной сферы (детские сады, объекты культуры). Для ликвидации неблагоприятной ситуации в использовании земель сельскохозяйственного назначения приняты меры по изъятию земель у нерадивых хозяев, возвращены в лоно государства отдельные объекты социальной инфраструктуры, путем выкупа, но еще большое количество неэксплуатируемых объектов ждут настоящих хозяев или государственной заботы. Зачем строить новые производственные комплексы, когда можно использовать уже существующие, произвести реконструкцию и оснастить новым, более прогрессивным оборудованием? Деньги любят счет, даже если они бюджетные. Пришло время законодателям и государственным органам обратить пристальное внимание при формировании капиталистического строя на простую бесхозяйственность и игнорирование заботы об экономическом благополучии страны.

Наверное, не менее важной является проблема основных производственных фондов. Настало время «экспроприации недвижимости у бывших экспроприаторов», а именно так можно назвать «хозяев», рожденных приватизацией. Начатая вторая волна приватизации направлена на передачу отдельных объектов коммунальной инфраструктуры для пополнения государственного валютного резерва. Эта операция может вызвать новую проблему по содержанию инфраструктуры многих городов.

Но намерение чиновников переселять население в точки экономического роста не решает эту проблему в целом для региона. К примеру, Курчатов с основным

градообразующим предприятием – Национальным ядерным центром (НЯЦ) и так уже испытывает огромное миграционное давление и дальше поглощать потоки безработных не в состоянии, а приток оралманов, не имеющих отношения к науке, усугубляют эту проблему. Тысячи мигрантов, не имеющих работы и средств к существованию, заполняют улицы города, а это ведет к криминализации обстановки.

Оказание государственной поддержки в реабилитации депрессивных моногородов в постановлении предусматривается по двум стратегическим направлениям:

1. Оптимизация моногородов в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий.

2. Диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса для обеспечения структуры занятости населения моногородов.

При этом механизмы государственной политики поддержки будут дифференцированы в зависимости от потенциала моногорода. Моногорода с высоким потенциалом развития будут развиваться в рамках общей политики повышения конкурентоспособности с проведением мониторинга их развития. Моногородам с низким и средним экономическим потенциалом будет оказана целевая поддержка в рамках Программы для повышения их потенциала в более высокую категорию.

Перечень мероприятий по государственной поддержке моногородов включают разработку комплексных планов их развития (КПР). При этом предусмотрена корректировка генеральных планов, реабилитация существующих предприятий, создание и поддержка малых предприятий, создание бизнес-инкубаторов и «якорных» проектов и т.д.

Так, рекомендации по разработке КПР, в соответствии с которыми КПР моногорода должен содержать:

- 1) цели, задачи и приоритетные направления развития;
- 2) систему целевых показателей и индикаторов;
- 3) механизмы реализации, мероприятия и инвестиционные проекты;
- 4) меры по совершенствованию деятельности местных исполнительных органов в части развития моногородов.

Комплексный план развития должен обеспечить рост конкурентоспособности, устойчивое развитие моногородов в долгосрочной перспективе, диверсификацию структуры экономики, развитие предпринимательства и деловой активности, повышение качества жизни населения, интеграцию в развитие региона и страны в целом, с развитием соответствующей инфраструктуры.

Из республиканского бюджета в рамках Программы предусматривается инвестиционный пакет инструментов, включающий:

- 1) субсидирование ставок вознаграждения по кредитам;
- 2) гарантирование кредитов;
- 3) подведение инфраструктуры;
- 4) поддержку начинающих предпринимателей;

5) сервисную поддержку проектов по вопросам бухучета, составлению налоговой отчетности, IT-услугам, юридическим вопросам, таможенным процедурам, внедрению системы менеджмента качества;

б) предоставление квот в рамках проекта «Деловые связи».

Существенным недостатком программы является неэффективный мониторинг реализации мероприятий на местах со стороны центральных органов управления.

УДК 378.3

## **ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*А.В. Карпенко, К.А. Шевлякова*

*Рубцовский индустриальный институт*

В настоящее время в сфере высшего образования активно создаются специализированные фонды целевого капитала – эндаументы (от англ. endowment – пожертвование). Эндаумент наполняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. Однако главным его отличием от обычной благотворительной деятельности является строго целевой характер и нацеленность на получение дохода за счёт инвестирования средств. Весь доход, получаемый от инвестирования средств эндаумент-фонда, в обязательном порядке направляется в вуз, для поддержки которых данный фонд был создан.

Идея создания фондов целевого капитала не нова. Эндаументы впервые возникли в США и использовались, прежде всего, для негосударственной поддержки образовательных учреждений. Так, эндаумент Гарвардского университета составляет более 34 млрд. долл., Йельского – 12,7 млрд. долл., Принстонского и Стэнфордского – свыше 10 млрд. долл. каждый. «Национальный фонд искусств», выросший из эндаумента, фактически выполняет функции отсутствующего в США Министерства культуры.

Преимущества создания эндаумент-фондов очевидны. Они призваны обеспечить:

- условия для разработки долгосрочных стратегий развития;
- возможность эффективно аккумулировать средства;
- возможность использования инструментов фондового рынка для генерирования дохода;
- прозрачность и контролируемый механизм передачи пожертвований от мецената до конкретной цели;
- возможность непрерывного финансирования проектов;
- финансовую устойчивость организаций и их независимость от текущего положения дел у доноров.

Таким образом, в сфере образования эндаумент-фонды не только дополнительные источники дохода для учреждения высшего профессионального образования, но и механизм поощрения наиболее эффективных и конкурентоспособных вузов, позволяющий им развивать стратегические направления научной и образовательной деятельности.

Идею создания эндаумент-фондов при российских вузах еще в мае 2006 года одобрил Владимир Путин на встрече с представителями крупных корпораций. В настоящее время механизм их функционирования в законодательном пространстве России регулируются федеральным законом № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [1].

Первый эндаумент-фонд, созданный и зарегистрированный в России, – Фонд развития МГИМО, существующий с 28 марта 2007 года. К началу 2016 года капитал фонда составлял 1,43 млрд. руб. Сегодня в России существует порядка 150 эндаумент-фондов, среди них фонды СПбГУ (1,0 млрд. руб.), НИУ ВШЭ (235, 9 млн. руб.), НГУ (14,4 млн. руб.), ТГУ (10,1 млн. руб.), АлтГУ (более 3 млн. руб.).

Процесс создания эндаумент-фонда при высшем учебном заведении условно можно разделить на три этапа. Первый этап – подготовительный, который включает в себя следующие подэтапы:

- разработка концепции создания фонда (цели, задачи, учредители и т.д.);
- принятие Ученым советом высшего учебного заведения решения о создании Фонда управления целевым капиталом;
- осуществление регистрации Фонда как юридического лица в Федеральной регистрационной службе с получением определенных документов.

Второй этап предусматривает формирование целевого капитала и включает:

- Фонд принимает решение о формировании целевого капитала и в течение одного года (со дня поступления на банковский счёт первого пожертвования) собирает пожертвования;
- жертвователи передают в собственность эндаумент-фонда на формирование и пополнение целевого капитала денежные средства на основании договора пожертвования или завещания;
- в течение 2 месяцев со дня, когда сумма пожертвований достигнет 3 млн. руб., эндаумент передаёт их в доверительное управление;
- если в течение одного года сумма пожертвований не превысит 3 млн. руб. или в течение этого времени не создан совет по использованию целевого капитала, то целевой капитал нельзя считать сформированным и поступившие денежные средства должны быть возвращены.

Третий этап – доверительное управление. На данном этапе можно выделить следующие подэтапы:

- выбор управляющей компании Правлением Фонда и оформление такого решения соответствующим протоколом;
- подписание сторонами соглашения (договора) доверительного управления;

- передача управляющей компании имущества, составляющего целевой капитал [2].

Эндаумент-фонд – собственник целевого капитала - обязан не позднее 6 месяцев после окончания отчетного года подготовить и утвердить годовой отчет о формировании и распределении дохода от целевого капитала.

Средства, привлеченные эндаумент-фондом в целевой капитал, могут быть использованы по следующим направлениям [3,4]:

- Интернационализация вуза, которая включает стажировки студентов и зарубежные обучающие поездки; приглашение зарубежных профессоров и др.

- Развитие потенциала студентов. Данное направление предусматривает поддержку таких мероприятий, как образовательные мероприятия для студентов; поддержка внеучебной студенческой активности и др.

- Научная и издательская деятельность вуза. Данное направление может состоять из таких мероприятий, как издание учебников и учебно-методических комплексов; научные исследования (публикации); финансирование научных журналов для включения их в Scopus и Web of Science; межвузовские научно-практические конференции и др.

- Кадровое развитие и социальная поддержка – научно-исследовательские гранты; поддержка почетных профессоров и ветеранов и др.

- Развитие инфраструктуры, IT-технологий и PR. Данное направление предусматривает реализацию таких проектов, как инфраструктура (дооснащение и переоборудование типографии, библиотеки и др.); IT-развитие вуза (модернизация мультимедийных залов и оборудования и т.п.) и PR (реклама дополнительного образования).

- Мероприятия для выпускников и студентов. Данное направление включает в себя спортивные и интеллектуальные мероприятия, выставки и др.

Основными методами привлечения пожертвований (фандрайзинговые мероприятия), как правило, являются:

а) личные встречи руководства вуза с потенциальными донорами;

б) организация публичных мероприятий для сбора пожертвований;

в) работа с выпускниками вуза, предусматривающая устные и/или письменные обращения с кратким описанием деятельности фонда и просьбой о пожертвовании (в т.ч. посредством ежемесячной рассылки по базе выпускников);

г) взаимодействует с известными учеными и меценатами, которые заинтересованы в развитии вуза и оказании ему посильной помощи.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, хочется отметить – за эндаументами – будущее, и те российские вузы, которые привлекают средства в данные фонды, примерно через 20 лет будут иметь значительные дополнительные средства в бюджетах, а также заметно опережать аналогичные вузы, не уделяющие сейчас должного внимания развитию фондов целевого капитала.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2006 N 275-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Котрикова Т.Ю., Борисова И.И. Создание и функционирование эндаумент фонда учреждения высшего профессионального образования: Методические рекомендации / Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. 43 с.
3. Фонд развития МГИМО [Электронный ресурс]. URL:<http://fund.mgimo.ru> (дата обращения 10.04.2016).
4. Фонд НГУ [Электронный ресурс]. URL:<http://pif.investfunds.ru/endowment/57> (дата обращения 10.04.2016).
5. Создание фондов целевых капиталов в российских вузах [Электронный ресурс]. URL: <http://philanthropy.ru/wp-content/uploads.pdf> (дата обращения 10.04.2016).

## КАЧЕСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

*Е.В. Коробкина*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Во всемирной Декларации о высшем образовании ЮНЕСКО (Париж, 5-9 января 1998 г.) записано: «Качество в сфере высшего образования является многомерной концепцией... В настоящее время ощущается необходимость в новом видении и парадигме высшего образования, которое должно быть ориентированно на учащихся. Для достижения этой цели необходимо переработать учебные программы, с тем, чтобы не ограничиваться простым когнитивным освоением дисциплин; они должны включать в себя овладение навыками, компетентностью; умениями в области коммуникации, творческого и критического анализа, независимого мышления и коллективного труда в многокультурном контексте».

Высшие учебные заведения создают свои системы гарантий качества образования, основанные на соответствии их учебных программ, материальных ресурсов, научно-методического обеспечения, кадров и структуры управления определенным требованиям, предъявляемым со стороны общества, личности и государства.

Исторически сформировались "английская модель", в основе которой лежит внутренняя самооценка вузовского академического сообщества, и "французская модель", основанная на внешней оценке вуза с точки зрения его ответственности перед обществом и государством.

"Американская модель" аккредитации образовательных учреждений и образовательных программ, очевидно, представляет собой наиболее удачное сочетание идей "английской" и "французской" моделей.

Аккредитация - это система контроля качества образования, которая позволяет учесть интересы всех заинтересованных в развитии образования сторон и сочетает общественную и государственную формы контроля. Основные цели аккредитации состоят в том, чтобы:

- обеспечить прогресс в высшем образовании за счет разработки критериев и принципов оценки эффективности образования;
- стимулировать развитие образовательных учреждений и совершенствование образовательных программ путем непрерывного самообследования и планирования;
- гарантировать обществу, что учебное заведение или конкретная образовательная программа имеют правильно сформулированные цели и условия их достижения;
- обеспечить помощь в становлении и развитии вузов и в реализации образовательных программ;
- защитить учебные заведения от вмешательства в их образовательную деятельность и ущемления их академических свобод.

Аккредитация считается специализированной (профессиональной), если оцениваются отдельные образовательные программы и деятельность вуза по подготовке специалистов определенных профессий. Аккредитация считается институциональной, если оценивается учебное заведение в целом как общественный институт.

Проблема удовлетворения потребностей общества в высококвалифицированных специалистах весьма актуальна для нашей страны. Высокие темпы развития мировой экономики, стремительно меняющиеся требования к специалисту, большой объем информации, необходимой для усвоения к концу обучения, вынуждают использовать в вузовском образовании, да и не только в нем, различные методы активного обучения.

Закономерно возникает вопрос: как изменить систему обучения специалистов, чтобы резко повысить эффективность этой учебы и добиться значительного повышения их профессионализма? Если подходить с позиций учебного процесса, то в нем имеется две участвующие стороны: с одной стороны, преподаватель, с другой - студент.

Здесь необходимо отметить, что при работе над проблемами студент целенаправленно пополняет те знания, которые связаны с теорией решения той или иной проблемы. Задача преподавателя при этом - с помощью методов управленческого консультирования побудить его сделать правильный выбор проблемы и определить возможные пути ее разрешения. В роли экспертов по предложенным проектам реализации конкретных проблем также выступают сами студенты.

Под образованием принято понимать процесс и результат овладения системой знаний, умений и навыков, черт творческой деятельности, выработки мировоззренческих и поведенческих качеств личности. Человек, получая образование, овладевает знаниями, умениями и навыками, вырабатывает у себя систему взглядов.

Задачи образования решаются разными путями. Основным из них является обучение. Обучение - это целенаправленный, планомерно организованный процесс предъявления студентам новой учебной информации, организации их на ее усвоение, на формирование умений и навыков, развитие познавательных способностей. Обучение представляет собой процесс взаимодействия обучающего и обучающихся и эффективен только тогда, когда усилия прилагает и тот и другой. Процесс образования может осуществляться как путем обучения, так и путем самообразования. Задачами обучения являются подготовка студентов к самообразованию, развитие у них интереса к учению, познавательных потребностей, формирование умений и навыков самостоятельного умственного труда.

Основной результат обучения — знания, умения и навыки, усвоенные студентами, познавательные потребности и способности, сформированные у них.

Важный результат процесса обучения – умения. Умение – это способность осуществлять ту или иную деятельность на основе имеющихся знаний в изменяющихся условиях. Существуют различные классификации умений. В педагогической деятельности важно разделение умений на интеллектуальные и практические. Интеллектуальные представляют собой умения выполнять мыслительные операции анализировать, классифицировать, обобщать, сравнивать, т. е. оперировать знаниями. Интеллектуальные умения необходимы во всякой творческой деятельности, в том числе и производственной.

Одним из результатов обучения является приобретение навыков. Навыки – это действия, которые в последствии многократного повторения становятся автоматическими, выполняются без видимого контроля со стороны сознания. В профессиональной деятельности навыки имеют большое значение, они экономят силы, время и внимание.

Для закрепления навыков применяются следующие методы активного обучения: *лекция-беседа или диалог с аудиторией; лекция-дискуссия; лекция с применением техники обратной связи; лекция с применением элементов «мозговой атаки»; лекция с разбором микроситуаций; лекция-консультация; групповая консультация («пресс-конференция»); программированная лекция-консультация и др.*

Традиционные методы контроля знаний такие, как зачет, экзамен и др., используются повсеместно, но если речь идет о классификации методов активного обучения, то к данной группе должны быть отнесены именно такие способы контроля, которые активизируют учебно-познавательную деятельность. Отсюда вытекают следующие дидактические задачи: проверить умение оперировать полученными знаниями, умение применять их при решении практических задач,

умение самостоятельно анализировать, обобщать и делать практически значимые выводы, побудить к самоконтролю, самооценке и развитию собственных знаний, реализовать непосредственный переход от получения знаний к их применению в профессиональной деятельности.

К этой группе относятся такие методы контроля, как: *тестирование; программированный контроль; итоговое собеседование; разработка и защита выпускных работ в форме рефератов и реальных проектов.*

Общие задачи подготовки специалиста также определяют выбор метода обучения. Обучение — это не только усвоение знаний и умений, но и развитие, и воспитание студентов. Для развития творческого профессионального мышления широко используются методы активного обучения: *эвристические беседы, учебные дискуссии, поисковые лабораторные работы; для развития познавательных интересов и способностей - самостоятельная работа с дополнительной литературой, анализ производственных ситуаций, решение производственных ситуационных задач.*

Всякая деятельность, включая учебную, исходит из определенных мотивов и направлена на достижение определенных целей. Правильное понимание мотивации служит необходимой предпосылкой продуктивной работы преподавателя. Преподаватель целенаправленно развивает и углубляет познавательный интерес студентов к изучаемому предмету. При формировании у студентов специфической мотивации, которая проявляется в решении мыслительных задач, рекомендуется исходить из той простой истины, что знания, подлежащие усвоению, не могут быть переданы в готовом виде, путем простого сообщения или показа. Они могут быть усвоены только в результате выполнения определенных действий, что в свою очередь обеспечит повышение качества знаний студентов, и как следствие уровень качества российского образования в целом.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в десятку лучших вузов РФ входят: МГУ им. М.В. Ломоносова, МФТИ, МГТУ им. Н.Э. Баумана, МИФИ, СПбГУ, НИУ «Высшая школа экономики», Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития РФ, Томский политехнический университет, Новосибирский государственный университет, МГИМО, Дипломатическая академия Министерства иностранных дел РФ, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Уральский федеральный университет. Лучшие экономические вузы России в 2015 году по рейтингу «Эксперт РА»: МГУ им. М.В. Ломоносова, МГИМО, СПбГУ, НИУ «Высшая школа экономики», Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития РФ.

Еще в 2014 году министр образования Дмитрий Ливанов заявил, что качество высшего образования в России не растет, несмотря на то, что финансирование было увеличено в 20 раз с 2000 года. Что мешает развиваться российским вузам? По словам Ливанова, это устаревшая система управления в российских вузах, а также

низкая доля иностранных преподавателей, имеющих достойную квалификацию. Невысокая академическая репутация и низкий рейтинг наших вузов в мировом академическом сообществе объясняются слабой интернационализацией. Также среди причин Ливанов назвал плохую инфраструктуру, в которую долгие десятилетия не инвестировались серьезные ресурсы.

Свою оценку министр образования, вероятно, основывал на рейтинге лучших в мире вузов. Так, в QS World University Rankings 2014/2015 входит 21 российский вуз. Лидером являются: МГУ им. М.В. Ломоносова, занимающий 114-е место, СПбГУ (233-е место) и МГТУ им. Н.Э. Баумана (322-е место).

Статистика вещь упрямая, и с ней трудно спорить, однако неоспорим тот факт, что любая высшая школа, будь то университет, академия или институт, стремится к повышению престижа российского высшего образования и его интеграции в международное научно-образовательное пространство, к формированию конкурентоспособных специалистов на мировом рынке труда.

#### Список используемых источников

1. [http://www.conventions.ru/view\\_base.php?id=1496](http://www.conventions.ru/view_base.php?id=1496)
2. **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
3. [.http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz\\_2015/](http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2015/)
4. Осадчая О.П. Векторы развития образования и науки в Российской Федерации. Актуальные проблемы развития профессионального образования: Материалы V всероссийской научной конференции с международным участием /Рубцовский индустриальный институт.- Рубцовск, 2013.- С.42-44

УДК 338.45

### **АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ**

*Л.И. Лугачева, М.М. Мусатова*

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

Российский рынок М&А с введением экономических санкций отличается сжатием объемов, снижением активности на фоне тенденций роста мирового рынка. Экономический спад, снижение цен на нефть и затрудненный доступ к получению финансирования, наряду с несбалансированными ценовыми ожиданиями на фоне нестабильности национальной валюты, привели к сокращению рынка российского М&А.

В течение первого квартала 2016 г. ситуация стала постепенно выправляться: стоимостной объем сделок слияний и поглощений с участием российских активов

вырос до \$2,9 млрд. (рост почти в 2 раза по сравнению с тем же периодом 2015 г.) [1]. В мировом рейтинге, в котором лидирует США (\$245,7 млрд.), по оценкам экспертов Thomson Reuters и Freeman Consulting, Россия занимает 19-е место.

Таблица 1

Rank	Target Nation	Value (US\$ mil)	Mkt. Share (%)	Number of Deals	YoY % Change
1	United States of America	245,731	35.1	1,999	-38%
2	China	134,908	19.3	1,160	21%
3	Switzerland	50,816	7.3	68	690%
4	United Kingdom	43,330	6.2	543	-37%
5	France	31,468	4.5	634	65%
6	Japan	27,284	3.9	628	112%
7	Canada	20,808	3.0	316	148%
8	Australia	17,858	2.6	220	-24%
9	South Korea	12,914	1.9	283	20%
10	Hong Kong	12,168	1.7	163	-82%
19	<b>Russian Federation</b>	2,852	0.4	266	115%
	<b>Industry Total</b>	<b>699,396</b>	<b>100.0</b>	<b>9,251</b>	<b>-18%</b>

Источник: [1].

В совокупном объеме сделок M&A внутрироссийские сделки увеличились более чем в семь раз по сравнению с I кварталом 2015 г. и составили \$1,2 млрд. В табл.2 приведены наиболее значимые внутрироссийские сделки.

Таблица 2

Топ-10 сделок с участием российских компаний в I квартале 2016 года

	Отрасль	Объект сделки	Продавцы	Покупатели	Пакет	Стом., \$ млн.	Формат	Дата
1	Строит.	Часть бизнес-центра «Красная роза» (Москва)	«Красная Роза 1875 лимитед» (KR Properties)	Yandex N.V. (ООО «Яндекс»)	100%	680,0*	Внутр.	фев. 16
2	Строит.	Группа компаний «СК «Мост»	Геннадий Тимченко, другие акционеры	Руслан Байсаров	56%	550,0*	Внутр.	мар. 16
3	Финансы	ПАО «Укрсоцбанк» (Украина)	UniCredit Group	ABN Holdings S.A.	100%	388,0*	In-out	янв. 16
4	Машии.	Nordic Yards GmbH (Германия)	Структуры Виталия Юсуфова	Genting Group (Малайзия)	100%	262,5*	Out-in	мар. 16
5	Торговля	A5 Pharmacy Retail Limited (аптечная сеть А5)	Роман Буздалин, Сергей Солодов	ООО «Концерн «Роснум» (Роман Авдеев)	62,94%	250,0*	Внутр.	янв. 16
6	Торговля	Lukoil Baltia R, Lukoil Polska (230 АЗС в Литве, Латвии, Польше)	Lukoil Europe Holdings BV (ПАО «ЛУКОЙЛ»)	AMIC Energy Management (Австрия)	100%	220,0*	Out-in	мар. 16
7	Торговля	ГК «СИА интернетшнл»	Наследники Игоря Рудинского	Александр Винокуров	Контр.	200,0*	Внутр.	фев. 16
8	Финансы	ПАО АКБ «Инвестторгбанк»	Владельцы до санации: «ИТБ Холдинг» и др.	ПАО «Транскапиталбанк»	99,99%	170,0*	Внутр.	янв. 16
9	Транспорт	ООО «Новороссийский мазутный терминал»	Группа Gunvor (Торбьерн Торнквист)	«Черномортранс-нефть» (ОАО «АК «Транснефть»)	50%	159,0	Внутр.	фев. 16
10	Энергетика	ООО «Тобольская ТЭЦ»	ОАО «Фортум» (Fortum Corporation)	ПАО «СИБУР Холдинг»	100%	153,8*	Внутр.	фев. 16

\* Оценочно.  
Источник: Информационное агентство АК&М

Источник: [2].

Количество же сделок по покупке иностранных компаний российскими по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом, напротив, значительно сократилось. В 2015 г. объем иностранных инвестиций в российские активы возрос

на 40% до 11,1 млрд дол. Это произошло благодаря инвестициям из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в то время как инвестиции из Европы и Северной Америки во втором полугодии 2015 г. практически прекратились. Крупнейшей сделкой в области слияния и поглощения с участием российских активов за 2015 г. стала покупка китайской компанией Silk Road Fund Co доли в размере 9,9% (\$1,2 млрд) в проекте «Ямал СПГ» российской компании «НОВАТЭК».

Снижение активности на рынке M&A в 2014-2015 гг. было связано с экономической неопределенностью, однако на нем, тем не менее, проходили интенсивно сделки по слияниям и поглощениям в отдельных секторах экономики: в топливно-энергетическом, в финансовом секторах. На протяжении двух лет агенты рынка M&A постепенно адаптировались к новым ценам и условиям. При этом характер трансакций M&A изменился. В период восстановления российской экономики после кризиса 2008-2009 гг. рынок M&A воспринимался как способ зафиксировать какой-то доход, во время экономической блокады и рецессии российской экономики интеграционные сделки носят вынужденный характер, поскольку доходы от бизнеса падают. Развитие компаний, их выживание связано со снижением издержек, в связи с этим, они вынуждены укрупняться [3].

Институциональные инициативы государства на рынке корпоративного контроля в сложившихся условиях финансовой нестабильности экономики начинают реализовываться по следующим направлениям.

**Изменения в законодательстве, затрагивающие интересы, прежде всего, крупных компаний.** Кредиторы получают возможность поглотить компанию-должника, конвертировав долг в акции. Соответствующие поправки в закон «О несостоятельности (банкротстве)» (так называемый законопроект «О финансовом оздоровлении») готовит Минэкономразвития [4].

В настоящее время сменить собственника компании, даже если ее долг превышает все разумные пределы, не представляется возможным. Разрабатываемый в Минэкономразвития проект разрешает кредитору учитывать в плане реструктуризации конвертацию долга в акции при определенных условиях. Применять подобную меру кредитору разрешат лишь в особых случаях, таких как: систематическое укрытие должника информации от кредиторов, серьезные просрочки платежей и др. Кредиторам представится возможность поглощать компанию-должника, путем преобразования ее долга в акции. По мнению аналитиков, речь фактически идет о принудительной смене собственника бизнеса.

Поправки в закон «О несостоятельности (банкротстве)» в будущем помогут в первую очередь госбанкам, лидирующим на рынке корпоративного кредитования, — 46% всех корпоративных кредитов на 1 ноября 2015 г. выданы Сбербанком и ВТБ - вернуть свои активы и кредиты.

Особенности поправок 2016 г.  
в закон «О несостоятельности (банкротстве)»

Ограничения для применения	Последствия	Преимущества
<p>Сохранение альтернативных поглощению процедур банкротства (внешнее наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление). Применение кредитором лишь в особых случаях: систематическое укрытие должника информации от кредиторов, серьезные просрочки платежей и др.</p>	<p>Фактически отразится только на крупном и среднем бизнесе – небольшие предприятия очень редко накапливают огромный долг кредиторов. Юридические оформленные возможности компромисса с должником, в т.ч. принудительная смена собственника бизнеса; Увеличение числа рейдерских атак на объекты бизнеса. Акционеры должника с помощью данного механизма смогут сохранить свое участие в бизнесе, хоть и снизив свою долю; Возможность поглощать компанию-должника, путем преобразования ее долга в акции.</p>	<p>Удлинение процедуры оздоровления с двух лет до восьми. Появление механизма для быстрой смены собственника, при сохранении судебного порядка применения механизма защиты собственности. Это станет гарантией от явных злоупотреблений. Возможность конвертации долга в акции (т.е.поглощение компании-должника) будет происходить при реализации плана реструктуризации на этапе финансового оздоровления. Это позволит акциями покрыть образовавшийся финансовый разрыв.</p>

Новые подходы необходимы и государственным структурам, создающим на базе банка «Российский Капитал» реестр-банк «плохих» долгов, который будет заниматься выкупом «плохих» кредитов с помощью механизма принудительной конвертации долга.

**Реструктуризация активов госкомпаний.** Правительство сформировало список, который устанавливает порядок продажи непрофильных активов государственными компаниями и корпорациями [5]. Госкомпании составили список примерно из 4670 объектов непрофильных активов, часть из которых была продана примерно за 176,7 млрд руб. При этом из 51 госкомпаний, где проводился мониторинг непрофильных активов, лишь 21 утвердила и более чем на четверть выполнила программу продажи непрофильных активов. Государственные компании не выполняют программы реструктуризации активов по различным причинам: из-за отсутствия спроса на рынке, низкой ликвидности объектов, длительного проведения повторных торгов в связи с переоценкой объектов или их высокого износа. Вместе с тем, эксперты полагают, что избавление от непрофильных активов пойдет на пользу бюджету и самим госкомпаниям, сокращающим издержки.

**Вступление в силу в России закона о территориях опережающего развития (ТОР).** Закон был принят в конце 2014 г. со сроком вступления в законную силу через 90 дней. Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» устанавливает для ТОР особый правовой режим, определяет меры государственной поддержки и порядок деятельности, ведущейся на этих территориях. Цель его принятия — создание оптимальных условий для привлечения инвестиций и ускорения социально-экономического развития. Финансирование ТОР ведется за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов, а также из внебюджетных источников [6].

В первые три года подобные территории, сроком до 70 и более лет, могут создаваться только на Дальнем Востоке. Затем это ограничение будет снято и в список добавят моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением, перечень которых будет утвержден правительством России. Первые площадки для применения № 473-ФЗ с целью поддержки инвестиционных проектов в феврале 2015 г. были определены в Приморье и в Хабаровском крае: «Надеждинская», «Комсомольск» и ТОР «Хабаровск».

Судостроительный комплекс «Звезда» стал первым резидентом территории опережающего развития «Большой Камень» в Приморье. Консорциум ПАО «Роснефть» и ПАО «Газпромбанк» создает на базе Дальневосточного центра судостроения промышленный и судостроительный кластер, ядром которого станет новый судостроительный комплекс «Звезда» в г. Большой Камень. Судостроительный комплекс «Звезда» станет ведущим участником проекта, вокруг которого будут размещаться предприятия по производству сопутствующей судостроению техники. Статус ТОР поможет резидентам в кратчайшие сроки сформировать технологическую цепочку по строительству судов, максимально локализованную на территории России.

В 2016 г. в ТОР «Комсомольск» Хабаровского края начнут строить линию по сборке китайских грузовиков HOWO. «Дальневосточная дорожно-строительная компания» и две китайские компании.

«Дальневосточная дорожно-строительная компания» из Комсомольска-на-Амуре намерена работать в ТОР на площадке «Амурлитмаш» по нескольким направлениям: создание линии по утилизации и восстановлению автошин, организация производства рукавов высокого давления, строительство линии по сборке грузовиков китайской марки HOWO, разработка по созданию альтернативных источников электроэнергии [7].

### **Приватизация федерального имущества в 2016 г.**

Правительство рассчитывает привлечь в бюджет около 1 трлн руб. за счет «большой приватизации». Среди вероятных активов на продажу госпакеты акций «Ростелекома», «Транснефти», «Аэрофлота», «Роснефти», «Совкомфлота» и ряда других компаний. Для этого доли в крупнейших компаниях могут предложить ме-

неджменту и негосударственным пенсионным фондам. В приватизации крупнейших госкомпаний будут задействованы три механизма: выпуск облигаций, конвертируемых в акции приватизируемых компаний, привлечение денег негосударственных пенсионных фондов и выкуп доли в компаниях собственным менеджментом (management buyout) [8].

В качестве основных условий в процессе предстоящей приватизации к будущим инвесторам и приобретателям госимущества властные структуры выдвигают [9]:

- поиск либо собственных ресурсов, либо кредитных ресурсов (за исключением кредитов из государственных банков);
- при этом в процессе приватизации государство сохраняет контроль над стратегическими предприятиями. Переход акций российских госкомпаний в частные руки возможен только при наличии у покупателя стратегии развития приобретаемой компании, важна также деловая репутация инвесторов;
- должна быть обеспечена «максимальная прозрачность»: государство должно четко понимать, что и кому продает, поскольку это путь к структурным изменениям в экономике. При реализации приватизируемых активов предпочтение будет отдаваться российским покупателям: новые владельцы приватизируемых активов должны находиться в российской юрисдикции;
- продажа госпакетов должна быть целесообразной и учитывать конъюнктуру рынка.

На фоне падения доходов от экспорта энергоресурсов, дефицита бюджета государство будет стремиться получить дополнительные денежные потоки. На фоне роста в 2016 г. индексов ММВБ и РТС государству сейчас может выгодно продать часть пакетов госкомпаний, планируемых к приватизации.

По мнению экспертов, проведение сделок по слиянию и поглощению уже стало важной составляющей долгосрочной стратегии многих российских предприятий. Затяжная рецессия российской экономики и девальвация российского рубля, продолжение санкционного режима оказывают слишком серьезное негативное влияние на осуществление сделок М&А за рубежом.

Тенденция преобладания внутрироссийских транзакций М&А в структуре совокупных российских сделок, по-видимому, сохранится в краткосрочной и долгосрочной перспективе. По нашему мнению, это будет связано с тем, что сроки отмены рестрикций сдвигаются и становятся неопределенными, а также с новыми поведенческими характеристиками государства на рынке корпоративного контроля.

#### Список литературы

1. Сделки слияний-поглощений удвоились в России в I кв. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/69938> (18.04.2016).

2. Российский рынок МНУPERLINK  
"<http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2016/04.htm>" & МНУPERLINK  
"<http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2016/04.htm>" А движется к восстановлению [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.akm.ru/rus/ma/\(25.04.2016\)](http://www.akm.ru/rus/ma/(25.04.2016)).
3. Царева Л. Рынок вынужденных слияний и поглощений [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2768258> (18.12.2015).
4. Гришина Н. Кредиторам разрешат поглощать погрязшую в долгах компанию [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
<http://volg.mk.ru/articles/2015/12/09/kreditoram-razreshat-pogloshhat-pogryazshuyu-v-dolgakh-kompaniyu.html> (09.12.2015).
5. Путин напомнил госкомпаниям о необходимости продавать непрофильные активы [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/03/632329-putin-goskompaniyam>(23.04.2016).
6. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172962/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/)(20.04.2016).
7. Строительство завода НОВО начнется в 2016 году в ТОР «Комсомольск» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ria.ru/east/20151109/1316828217.html> (16.12.2015).
8. РБК: правительство придумало три способа приватизировать госкомпания [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
[http://www.gazeta.ru/business/news/2016/02/09/n\\_8230661.shtml](http://www.gazeta.ru/business/news/2016/02/09/n_8230661.shtml)(10.02.2016).
9. Правительство надеется собрать триллион от реализации госимущества [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/01/626220-pravitelstvo-nadeetsya-sobrat-trillion-realizatsii-gosimushchestva> (01.02.2016).

БКБ 65.292

## МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИИ

*В.В. Манаев*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Развитие малого предпринимательства в России идет крайне неравномерно, можно наблюдать значительные диспропорции в условиях развития предпринимательства.

Общепризнанным показателем развития малого предпринимательства является количество малых предприятий на 10 тыс. населения. Наибольший уровень был достигнут в Северо-Западном ФО – 109 единиц, или в 2 раза больше, чем в

остальных федеральных округах, за исключением Центрального ФО, где приходится 82 единицы.

Что касается развития малого предпринимательства по регионам страны, то здесь картина выглядит довольно пестро. Основная часть регионов, достигших относительно высокого уровня развития малых предприятий, может быть поделена на две группы регионов, где расположены крупные города, и регионы, где концентрация производства на крупных предприятиях была изначально невысокой, либо крупное производство испытывало наибольший спад. К регионам первой группы относятся Москва и Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Самарская, Новосибирская области; вторая – республика Карелия, Магаданская, Сахалинская, Калининградская области и Хабаровский край.

К регионам со средним уровнем развития сектора малых предприятий можно отнести области Волгоградскую, Иркутскую, Кемеровскую, Омскую, Оренбургскую, Алтайский, Ставропольский край, а также некоторые республики, к примеру, Башкортостан, Татарстан.

К отстающим регионам по-прежнему относятся часть автономных округов и ряд республик, в том числе Еврейская автономная область, Чукотский АО, Ямало-Ненецкий АО, республика Тыва, республика Мордовия, республика Горный Алтай и другие.

Фактически все проблемы развития российского малого предпринимательства как такового проявляются в регионах России с разной степенью остроты в значительной мере именно в связи с действиями региональных властей.

Реализация рыночных реформ России производится в условиях постепенного преодоления кризисных процессов в экономике, финансовой стабилизации, оживления производства и увеличения товарооборота в отдельных секторах национального хозяйства. В немалой степени развитию положительных тенденций способствует малый бизнес, однако успешному развитию малого предпринимательства препятствует множество проблем, в том числе:

- сложная финансовая и политическая обстановка, царящая в стране; инфляция, спад производства, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей;

- низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры как в бизнесе, так и в государственном секторе;

- негативное отношение части населения, связывающей предпринимательство напрямую только с посредничеством, куплей-продажей, неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне;

- слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства;

- в результате финансово-экономического кризиса, разразившегося в 2014-2016 гг., резкое повышение цен на все факторы производства, по существу катастрофическое снижение покупательной способности россиян.

Сложившаяся экономическая ситуация негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям. Уровень инфляции и рост цен на все факторы производства ставят многие малые предприятия на грань банкротства (это происходит и в настоящее время). И в их числе, в первую очередь, предприятия, функционирующие в сфере производства отечественных товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы, стоимость которых постоянно растет. Налоговый пресс давит на производственные предприятия в сфере малого бизнеса, сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности, ослабляют предпринимательский настрой.

#### Список литературы

1. Манаев В.В. Совершенствование политики занятости населения в малом предпринимательстве. Дисс. д.э.н. М., 2011.
2. Малое предпринимательство в России. Проблемы и перспективы// Под ред. А.С. Харламова. Аналитический вестник.- М.: Мысль, 2010.
3. Манаев В.В., Осадчая О.П. Малое предпринимательство Алтайского края, его развитие и перспектива// ЭКО.-2010.-№2. С.181-187.

УДК 332.02

### **ПЛАНОМЕРНОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕСНОГО СЕКТОРА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ СТРАНЫ**

*Г.А. Орынбекова, М.М. Алибаева,*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей*

*О.П. Осадчая*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Ресурсный потенциал лесов и их вклад в поддержание экологического равновесия – один из ключевых факторов обеспечения устойчивого развития страны. Для Казахстана использование лесов и ведение в них хозяйства выступает национальной экологической проблемой, так как фактор доминирующего экологического значения лес выступает в качестве средства сохранения экосистемы в оптимальном для жизни людей состоянии. Общегосударственное значение лесов Казахстана, выполняющих климаторегулирующие, средообразующие, поле- и почвозащитные, водоохранные и санитарно-гигиенические функции закреплено и в лесном законодательстве Республики Казахстан, в статье 3 Лесного Кодекса РК [1].

Казахстан является лесодефицитной страной: для девятой по размерам страны мира показатель лесистости, т.е. доля территории, занятой лесами, составляет 4,6%. Но в то же время наша страна на втором месте после России в СНГ по пло-

щади лесопокрытых территорий, по состоянию на 01.01.2015 года - 12627 тыс.га [2]. В Казахстане лесов 0,72 га на человека – это сравнимый показатель на уровне США и Малайзии [3].

Общая площадь лесного фонда и особо охраняемых территорий Республики Казахстан согласно Государственному учету по состоянию на январь 2007 года составляла 26,8 млн.га, из них покрытая лесом площадь – 12,3 млн.га. К 2015 году общая площадь лесов Республики Казахстан увеличилась до 29,3 млн.га. Лесопосадки заняли 923,1 тыс.га (3,2%), площадь охраняемых лесов и места для сохранения биоразнообразия составили 29301,9 тыс. га, площадь лесов в охраняемых районах 6,2 тыс.га (0,02%). Основная часть лесных территорий выполняет функцию поддержания экологического баланса и сохранения биоразнообразия [2].

В свое время факторы управленческого характера во многом определили развитие лесного сектора Казахстана. Непродуманное лесопользование, отсутствие планомерности в лесопользовании, низкий уровень бюджетного финансирования – эти и многие причины были обусловлены в основном трудностями переходного периода к рынку. Следует отметить и неблагоприятные факторы, затрудняющие развитие лесного хозяйства Казахстана: жесткие лесорастительные условия, обусловленные резко континентальным климатом, низкими температурами, небольшим количеством осадков, кроме того отрицательное воздействие оказывают антропогенные факторы, в первую очередь лесные пожары.

На данном этапе развития лесного сектора Казахстана в качестве ключевых проблем выделены следующие:

- отсутствие долгосрочной государственной лесной политики и, как следствие, перспективного плана развития лесного сектора экономики и особо охраняемых природных территорий (ООПТ) ;
- недостаточная мотивация труда работников лесного хозяйства и ООПТ, что влечет отток квалифицированных специалистов и не способствует привлечению молодых кадров;
- местными исполнительными органами, из-за недостаточного финансирования, не обеспечивается устойчивое управление лесами на должном уровне;
- местными бюджетами не в полном объеме финансируются мероприятия на участках ГЛФ, недостаточно капитальных вложений в охрану, защиту, воспроизводство лесов и лесоразведение;
- лесные и природоохранные учреждения несвоевременно обеспечиваются лесохозяйственными проектами и планами управления ООПТ;
- отсутствие современной системы подготовки и повышения профессиональной квалификации работников лесного сектора и ООПТ и, как следствие, невысокий профессиональный уровень;
- отсутствие современных научных и экономических исследований по перспективному развитию лесного хозяйства республики [4]. Решение указанных проблем должно привести к значительному улучшению ситуации в лесном хозяйстве

Казахстана. Сейчас на различных уровнях лесоправления принимаются меры для повышения эффективности ведения лесного хозяйства, увеличения объема лесопосадок, рационального использования лесных ресурсов и наращивания потенциала лесного хозяйства.

Немаловажную роль в реализации данных мер имеет институциональное развитие лесного сектора, которое предполагает:

- совершенствование лесной политики, законодательства и экономических механизмов поддержки лесного сектора и сохранения биологического разнообразия;

- совершенствование кадрового и научного потенциала лесного сектора, повышение общественной значимости профессий в отрасли;

- вовлечение гражданского общества, включая молодое поколение, в создание лесов и озеленение населенных пунктов.

Институциональные изменения в лесном секторе неразрывно связаны с планированием его дальнейшего развития. Предположение, что в лесопользовании рынок исключает планирование, ничем не обосновано. Наоборот, во избежание потерь и ненужного риска, лесопользователь должен тщательно планировать свою деятельность. Рыночный механизм действует более жестко, чем централизованное распределение ресурсов, где большую роль играет субъективный фактор. Об этом убедительно свидетельствует практика деятельности как зарубежных, так и отечественных лесопользователей. В целях эффективного лесоправления необходимо составление и реализация всех видов планов: годовых, долгосрочных и стратегических. При составлении всех видов планов должен использоваться экосистемный подход, который получает все большее признание в разных странах. Экосистемный менеджмент с 1992 года составляет основу лесной политики США. Результатом экосистемного подхода в лесоправлении явилось снижение объемов рубок главного пользования в национальных лесах, что, однако, само по себе еще не является гарантией сохранения устойчивости лесных экосистем. В первую очередь, экосистемный менеджмент требует координации всех усилий и межведомственного, многоуровневого подхода и наличия необходимых правовых, экономических и социальных предпосылок.

Само лесное планирование – это процедура подготовки согласованной системы планов или программ (национальных, региональных и местных), от которых в большинстве случаев и зависит эффективность лесного хозяйства. Международные организации, в том числе и ФАО ООН, уделяют все большее внимание лесному планированию и разработке национальных лесных программ (НЛП). НЛП призваны обеспечить выбор наиболее эффективных путей достижения целей долгосрочного использования лесов, объединяя при этом усилия всех субъектов лесных отношений с учетом политического курса страны, исходного состояния лесного хозяйства и стратегических направлений его развития.

Примером перехода к планомерному развитию лесного хозяйства является принятие и реализация таких программ, как «Леса Казахстана» на 2004-2006 гг., «Жасыл ел» на 2005-2007 гг., 2008-2010 годы, логическим продолжением которых была программа «Жасыл даму» на 2010-2014 годы.

Концепция государственной лесной политики до 2020 года, проект которой обсуждался долгое время, должна определить основные задачи и направления в обеспечении развития основных видов лесного производства, лесных хозяйств, озеленении, а также развития деревообрабатывающей и лесной промышленности, создания лесного кластера.

В настоящее время развитие лесного хозяйства Казахстана осуществляется в рамках принятых страной международных конвенций в области охраны окружающей среды: Конвенция о биологическом разнообразии; Конвенция о водно-болотных угодьях, имеющих международное значение в качестве мест обитания дикой природы; Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте; Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер; Рамочная конвенция ООН по изменению климата; Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием; Международные положения ФАО по генетическим ресурсам растительности. Основными нормативными актами, которые регулируют развитие лесного хозяйства Казахстана, остаются Лесной Кодекс РК и Закон РК «Об особо охраняемых природных территориях» [5]. Согласно последнему закону «особо охраняемая природная территория (ООПТ) - участки земель, водных объектов и воздушного пространства над ними с природными комплексами и объектами государственного природно-заповедного фонда, для которых установлен режим особой охраны».

С 1990 года общая площадь особо охраняемых территорий в Республике Казахстан увеличилась с 138 262 до 238 732 км<sup>2</sup>. А также наблюдаются существенные изменения в структуре ООПТ. Например: доля природных резерватов в общем объеме ООПТ увеличилась с 0,2 до 9,6%, доля национальных парков увеличилась с 1,7 до 10%, доля региональных парков увеличилась с 0,9 до 7,9%, доля заказников и заповедных зон уменьшилась с 91,2 до 65,7% [2].

Данный показатель позволяет оценить реагирование на деградацию экосистем и потерю биоразнообразия в стране. Он характеризует степень защиты от ненадлежащего использования районов, ценных для сохранения биоразнообразия, культурного наследия, научных исследований, отдыха, сохранения природных ресурсов и других ценных компонентов окружающей среды.

По мнению академика НАН РК, профессора, д.э.н. Байзакова С.Б., «критическим порогом показателя лесистости отдельных регионов следует считать 6-7 %, ниже которых экологическая ситуация при нынешнем уровне эксплуатации природных ресурсов становится весьма напряженной. Поэтому во всех малолесных странах вопросы лесоразведения, озеленения и лесопользования целесообразно

решать на основе единой государственной лесной политики, разработанной на долгосрочную перспективу» [6].

Таблица 1

Данные об особо охраняемых природных территориях РК

Наименование показателя	годы					
	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Площадь страны, в км <sup>2</sup>	2724900	2724900	2724900	2724900	2724900	2724900
Общая охраняемая площадь, в км <sup>2</sup>	138 262	145 965	152 341	209 506	225 720	238732
Заповедники, в %	6,0	7,3	7,1	5,7	7,0	6,8
Природные резерваты, в %	0,2	0,14	0,13	4,6	8,0	9,6
Национальные парки, в %	1,7	1,7	5,6	7,4	8,4	10
Ботанические сады, в %	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Региональные парки, в %	0,87	0,82	0,79	0,57	0,036	7,9
Памятники природы, в %	0,04	0,04	0,04	0,03	0,002	0,02
Заказники и заповедные зоны, в %	91,2	90,0	86,3	81,7	76,6	65,7
Доля площади особо охраняемых природных территорий в площади страны, в %	5	5	6	8	8	9

На наш взгляд, учитывая ограниченность лесных ресурсов и экологическую обстановку в ряде регионов Казахстана, государственная лесная политика должна формироваться, в первую очередь, с позиций экологической безопасности. Экологическая безопасность рассматривается как качественно новый вид социальных благ и представляет собой степень адекватности экологических условий обитания человека задачам сохранения здоровья и обеспечения длительного устойчивого социально-экономического развития общества [7].

Если рассматривать лесные ресурсы как общественную ценность, то при формировании государственной лесной политики следует учитывать следующие важные особенности экологической безопасности:

- суперприоритетность: гарантии экологической безопасности должны находиться в одном ряду с гарантиями основных прав и свобод человека;
- экологическая безопасность как социальное благо доступно либо всем, либо никому;
- сложный и противоречивый характер взаимодействия экологической безопасности с другими социальными ценностями;
- неопределенный характер экологической безопасности: неполнота знаний о пределах устойчивости экосистем и последствиях их нарушения (особенно актуально для леса – как особой экосистемы);

- неподчиненность социальных благ закону убывания ценности благ во времени, проявлением которого является дисконтирование затрат и результатов деятельности человека;

- системный характер экологической безопасности.

Для того, чтобы общество усвоило эти постулаты, необходимо формирование нового «экологизированного» мировоззрения, экологизация экономики и снижение ее природоемкости.

Особый интерес представляют меры, направленные на реализацию данных задач с экспертной точки зрения (таблица 1) [4].

Государственная лесная политика должна способствовать обеспечению экологического благополучия Казахстана, его устойчивому социально-экономическому развитию и улучшению качества жизни населения. Лесоуправление и лесное планирование являются неотъемлемыми элементами устойчивого развития лесов. Объекты управления - это организации лесного хозяйства (прежде всего лесхозы, входящие в состав государственных лесных природных резерватов), которые осуществляют основные операции по выращиванию леса, уходу за лесонасаждениями, их охране, предоставлению защитных услуг, водорегулирующих, средообразующих и социальных услуг (рекреация, сохранение памятников природы, использование лесов для сбора продукции побочного пользования).

Таблица 1

Основные меры по реализации задач развития лесного сектора Казахстана

<p><i>Меры по повышению эффективности охраны и защиты лесов, работ по воспроизводству и лесоразведению, рационального использования лесных ресурсов</i></p> <p>обеспечение выполнения лесовладельцами работ по охране лесов и иных природных комплексов от пожаров, незаконных рубок и нарушения природоохранного режима, защите от вредителей и болезней, воспроизводству лесов и рационального использования лесных ресурсов;</p>	<p><i>Меры по достижению задачи, направленные на создание условий по повышению конкурентоспособности деревообрабатывающего комплекса страны</i></p> <p>внедрение в республике системы национальной лесной сертификации и международных систем лесной сертификации FSC (Forest Stewardship Council/ Лесной попечительский совет) и PEFC (Program for the Endorsement of Forest Certification schemes/ Программа по признанию схем лесной сертификации)</p>
<p>внедрение эффективной отраслевой системы мониторинга за лесными пожарами, очагами вредителей и болезней леса, незаконными рубками с использованием средств ДЗЗ;</p>	<p>ускоренное развитие производств по глубокой переработке древесного сырья и выпуску важнейших видов продукции, росту его экспортного потенциала</p>
<p>обеспечение внедрения информационной оптико-сенсорной системы раннего обнаружения лесных пожаров и грозопеленгаторов по республике;</p>	<p>производство древесно-плитных материалов, которое ориентировано, в первую очередь, на национальные древесные ресурсы, включая низкосортную лиственную древесину и древесные отходы</p>

<p>обеспечение проведения и расширения зоны работ авиалесоохраны до 9,9 млн. га;</p> <p>разработка за счет бюджетных средств типовых проектов создания плантаций быстрорастущих древесных и кустарниковых пород в промышленных и энергетических целях и частных лесных питомников с учетом природно-климатических условий, на основе которых будут определяться размеры возмещения расходов на их создание и развитие;</p> <p>использование для плантационного выращивания быстрорастущих древесных и кустарниковых пород земли, прилегающих к накопителям сточных вод областных центров и других крупных городов;</p>	<p>снижение налоговой нагрузки на инвестиции до ввода в эксплуатацию создаваемых объектов по глубокой переработке древесины</p> <p>кредитование лесопользователей, осуществляющих глубокую переработку древесины, в виде отсрочки по платежам за использование лесов</p> <p>субсидирование затрат на создание в жилищно-коммунальном хозяйстве и на предприятиях системы отопления на древесном топливе</p>
<p>обеспечение реализации пилотного проекта по созданию промышленных плантаций на землях, прилегающих к накопителю сточных вод «Карабидаик» г. Астаны; до 2020 года площади закладки промышленных плантаций составят 1000 га, частных лесных питомников - 200 га</p>	<p>привлечение инвесторов для реализации в Казахстане проектов по производству древесных плит; «разработка стратегии и плана действий по устойчивому управлению недревесной лесной продукцией (НДЛП) в Казахстане»</p>

Поэтому в значительной мере от их деятельности зависит реализация государственной лесной политики любой страны. Устойчивое управление лесами в РК призвано, в первую очередь, обеспечить оздоровление окружающей среды, повышение природоохранных свойств леса. Государственно-административное регулирование лесных правоотношений должно осуществляться исходя из того, что лес является одним из важнейших компонентов биосферы, имеющим глобальное экологическое, социальное и экономическое значение.

#### Список использованной литературы

1. Лесной кодекс РК с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.04.2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://online.zakon.kz> (дата обращения : 20.04.2016)
2. Экологические индикаторы мониторинга и оценки окружающей среды. [Электронный ресурс] Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/> (дата обращения : 28.04.2016)
3. Материалы I Центрально-Азиатского Лесопромышленного Форума «Интеграционно-инновационные возможности ЛПК в XXI веке». [Электронный ресурс] [http:// www.apmdp.nursat.kz/news/forum](http://www.apmdp.nursat.kz/news/forum) 2004. (дата обращения : 28.04.2016)

4. Доклад главного эксперта Комитета лесного хозяйства и животного мира Министерства сельского хозяйства РК [Электронный ресурс] <http://www.unesco.org/fileadmin/DAM/timber/workshops/2015> (дата обращения : 28.04.2016)

5. Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года № 175-III «Об особо охраняемых природных территориях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.12.2015 г). <http://online.zakon.kz> (дата обращения : 28.04.2016)

6. Байзаков С.Б. Единая государственная лесная политика – основа устойчивого и эффективного лесоуправления. [Электронный ресурс] <http://kzbydocs.com/docs/141/index-38678.html> (дата обращения : 28.04.2016)

7. Данилова-Даильян В.И. Экология, охрана природы и экологическая безопасность. - М.: МНЭПУ, 1997.

ББК 65.28

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Д.В. Ремизов, Е.М. Беловодских*

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

В течение последних десятилетий особое внимание привлекает к себе сфера обращения с отходами. В связи с развитием процесса урбанизации, экономическим ростом и как следствие – наращиванием потребления, год от года увеличиваются объемы отходов. Технологии обращения с отходами не стоят на месте, но темп их развития не обеспечивает повсеместного решения проблемы утилизации мусора. В мире наблюдаются тенденции перехода от захоронения и сжигания отходов к их переработке, что позволяет рассматривать отходы в качестве (вторичного) сырьевого ресурса. В Российской Федерации, к сожалению, развитие рынка переработки отходов происходит гораздо медленнее, чем в развитых странах. Учитывая, что в среднем по стране полигоны захоронения твердых коммунальных (бытовых) отходов (далее ТК(Б)О) заполнены на 50-90% [1], необходимо создание комплекса мер по оптимизации обращения с твердыми бытовыми отходами, применимого для всех регионов РФ.

Так, многие отечественные авторы отмечают [2-4, 5, 8, 11], что создание адекватной современным реалиям правовой базы позволит развивать рынок переработки отходов и рационализировать сферу обращения с отходами в целом. К сожалению, существующая на сегодняшний день законодательная основа не соответствует желаемому. Орлова И.Г. пишет, что многие нормативно-правовые акты в РФ не только не способствуют развитию, рационализации и оптимизации данной сферы, но, напротив, затрудняют этот процесс [3].

Кроме этого, существуют проблемы в финансовой сфере: Михаил Какителашвили в своей статье отмечает, что по результатам повсеместных прокурорских проверок выявлены множественные недостатки в деятельности органов местного самоуправления относительно сбора, вывоза, утилизации и переработки отходов производства и потребления [4]. Автор считает основной причиной несоблюдения требований, предъявляемых к полигонам, процессам вывоза, сбора, утилизации отходов, нехватку или отсутствие у органов самоуправления должного финансирования. По его мнению, именно дефицит средств обуславливает недостаток предприятий переработки отходов и специализированных полигонов складирования.

Следует отметить, что с 1 января 2016 года вступают в силу некоторые изменения [4], теперь организация деятельности по сбору (в том числе раздельному сбору), транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, захоронению твердых коммунальных отходов находится в ведении государственных органов субъектов РФ. Вероятно, переход вопроса обращения с отходами под государственный контроль неизбежно принесет некоторые плоды, однако не исключено, что проблемы недостатка финансирования останутся. Для оптимизации деятельности всей системы обращения с отходами необходимы значительные инвестиции, а чтобы предприятия действовали эффективно, нужны заинтересованные в их деятельности люди. Иными словами, в случае организации муниципально-частного партнерства в отношении вопросов обращения с отходами, при котором часть инвестиций и вопросы регулирования деятельности предприятий будут принадлежать государству, а другая часть инвестиций и вопросы оперативного управления в частных руках, деятельность отрасли будет более эффективной.

Что касается единой правовой основы, комплексная стратегия обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в Российской Федерации уже разработана, принята и вступила в силу [9]. Её положения встретили острую критику со стороны научного сообщества [2, 5]. Так, Данилова Н.В. считает сомнительной оправданность введения платы за размещение ТКО, поскольку основная финансовая нагрузка, по её мнению, придется на граждан путем включения её в состав коммунальных платежей. Автор предлагает «исключить твердые коммунальные отходы, образующиеся в результате жизнедеятельности населения, из объектов обложения платы за негативное воздействие на окружающую среду» для снижения экономической нагрузки на население, а также устранения сомнений органов исполнительной и судебной власти относительно вопроса определения плательщика при размещении ТКО. Безусловно, нельзя не согласиться с автором: введение платы за размещение ТКО приведет к увеличению коммунальных платежей ввиду больших требований к региональным операторам, в обязанности которых войдет создание, реконструкция полигонов ТКО и подобных масштабных проектов и которые, в свою очередь, будут вынуждены наращивать тарифы. Но в то же время без целевого финансирования невозможно решить проблему обраще-

ния с отходами, количество которых только растет год от года. Существуют примеры мусоросжигательных, мусоросортировочных предприятий, которые были закрыты ввиду нерентабельности (как, например, МПЗ № 2 в г. Новосибирске [12]), а причиной становится низкий уровень сборов за вывоз ТКО, отсутствие финансирования со стороны региона, муниципалитета. Мы считаем, что введение платы за негативное воздействие на окружающую среду более чем оправдано, необходимо лишь контролировать темпы роста тарифов.

Тем не менее, в связи с резонансом, который был вызван нормативно-правовым актом [9], Верховным судом Российской Федерации девятого февраля 2016 года было принято решение о признании не действующими с 1 января 2016 г. нескольких абзацев письма Росприроднадзора от 03.06.2013 № ВК-06-01-36/7676, касающихся исчисления и внесения платы за негативное воздействие на окружающую среду [6]. Согласно изменениям, плательщиками будут являться юридические лица и индивидуальные предприниматели, «...осуществляющие на территории РФ, континентальном шельфе РФ и в исключительной экономической зоне РФ хозяйственную и/или иную деятельность, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду, за исключением юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих хозяйственную и/или иную деятельность исключительно на объектах IV категории» [7].

Как видим из вышеизложенного, в настоящий момент происходит активное совершенствование правовой базы касаясь вопросов обращения с отходами.

#### Список литературы

1. Резолюция по результатам общественных слушаний на тему «Проблемы очистки сточных вод и утилизации и переработки твердых бытовых и иных отходов». [Электронный ресурс] /Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://kraiyniy-sever.ru/?p=1500#more-1500>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 06.04.2016).
2. Шарапов А. Р., Гилязова А. А., Кадеева З. К. Совершенствование процессов организации управления твердыми бытовыми отходами // Вестник Казанского технологического университета . 2013. №4. [ЭР] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-protsessov-organizatsii-upravleniya-tverdymi-bytovymi-otnodami> (дата обращения: 06.04.2016).
3. Орлова И.Г. О системе обращения с твердыми бытовыми (коммунальными) отходами // Экологический вестник России. 2016. №4. URL: <http://ecovestnik.ru/index.php/2013-07-07-02-13-50/kommentrij-specialista/2455-o-sisteme-obrashcheniya-s-tverdymi-bytovymi-kommunalnymi-otkhodami> (дата обращения: 06.04.2016).
4. Какителашвили М. Состояние законности в "мусорной" сфере / Михаил Какителашвили // Глава местной администрации. - 2015. - № 4. - С. 41-46. URL:[http://panor.ru/list/2015/glava\\_4/nhsgdufogke/assets/basic-html/page43.html](http://panor.ru/list/2015/glava_4/nhsgdufogke/assets/basic-html/page43.html)

5. Данилова Н.В. Плата за размещение твердых коммунальные отходов: новые законодательные требования и их социально-экономические последствия // Урбанистика. — 2015. - № 3. - С.109-124. DOI: 10.7256/2310-8673.2015.3.16462. URL: [http://e-notabene.ru/urb/article\\_16462.html](http://e-notabene.ru/urb/article_16462.html)(дата обращения: 06.04.2016).
6. Письмо Росприроднадзора от 29.03.2016 N AA-06-01-36/5099//Solidwaste.ru. URL: <http://www.solidwaste.ru/news/view/19615.html> (дата обращения: 11.04.2016).
7. Росприроднадзором актуализированы разъяснения о плате за негативное воздействие на окружающую среду// КонсультантПлюс. [ЭР] URL: <http://prowaste.ru/news/2016/04/05/646> (дата обращения: 11.04.2016).
8. Рес Е. Необходимость ввода в РФ отдельного сбора мусора//Prowaste.ru. [ЭР] URL: <http://prowaste.ru/articles/18/7> (дата обращения: 11.04.2016).
9. Приказ Минприроды России от 14.08.2013 N 298 «Об утверждении комплексной стратегии обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в Российской Федерации»// КонсультантПлюс. [ЭР] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_151066/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151066/)(дата обращения: 11.04.2016).
10. Почему Германия отказывается от отдельного сбора мусора. [Электронный ресурс] / ООО СпецСтройМусор Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.musorshik.ru/tiding/germaniya.html>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 11.04.2016).
11. Беловодских Е.М. Совершенствование сферы обращения с отходами в России на основе создания локальных предприятий их переработки [Текст] / Е.М. Беловодских // Актуальные проблемы науки третьего тысячелетия: материалы международной. науч.–практ. конф. (Стерлитамак, 11.01.2015 г.). – Стерлитамак: РИО АМИ, 2015. – 266 с.
12. Беловодских Е. М. Проблемы и перспективы развития сферы обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО) (на примере Алтайского края и города Рубцовска). Наука и практика организации производства и управления (Организация – 2015): материалы международной научно-практической конференции / отв. ред. И. Н. Сычева; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова». – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2015. – 267 с. ISBN 978-5-7568-1139-1

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ В РОССИИ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИХ ПЕРЕРАБОТКИ**

*Д.В. Ремизов, Е.М. Беловодских*

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

Одним из последствий деятельности человека являются отходы, а одной из проблем человечества – обращение с ними. Не является исключением и наше государство, о чем говорят накопленные на территории Российской Федерации в объеме более 8 миллиардов кубометров коммунальных и промышленных отходов и заполненные на 50-90% полигоны [8].

На современном этапе данная проблема привлекает все больше внимания, что, безусловно, необходимо для исключения возможности её усугубления и приведения к нерешаемому состоянию. Рационализации сферы обращения с отходами будет способствовать создание единой системы обращения с отходами с опорой на положительный и отрицательный опыт других стран.

Многие ученые и специалисты уделили внимание данному вопросу в своих работах [1-6, 9, 10, 12].

Согласно публикации Федеральной службы по надзору в сфере природопользования от 2012 года «Обоснование выбора оптимального способа обезвреживания твердых бытовых отходов жилого фонда в городах России» в качестве оптимального и наиболее рационального пути решения проблемы обращения с отходами предлагается технология сжигания неотсортированных отходов в целях энергоэффективности. Данная методика рекомендована для внедрения в городах России как наилучшая доступная технология [11].

Чепига П. Н. рассматривает различные варианты исправления современного положения сферы обращения с отходами. Одним из выходов из сложившегося положения может стать создание государственно-концессионной модели управления сферой обращения отходов производства и потребления, предполагающей сочетание государственной централизации управления с привлечением частных инвестиций (рис.1) [12].

Сулова Н.В. и Добрецов Д.Г. подчеркивают необходимость и действенность прокурорского контроля за соблюдением экологического законодательства, а также отмечают негативную тенденцию ослабления государственного экологического контроля в последнее время. Авторы говорят о том, что «... полное и всестороннее правовое регулирование вопросов обращения с отходами производства и потребления способно изменить ситуацию в стране только в том случае, если оно будет повсеместно точно и неукоснительно исполняться всеми субъектами деятельности в данной сфере общественных отношений» [9].



Рис.1. Государственно-концессионная модель управления сферой обращения отходов производства и потребления

Кирсанов С.А. и Мустафин Г.В. считают приоритетным селективный сбор отходов и их дальнейшую переработку, а реализация данного решения проблемы должна осуществляться в первую очередь за счет государства [6].

По мнению А.Н. Тугова, для утилизации отходов термические методы утилизации и использование ТБО в качестве топлива с получением электрической и тепловой энергии является наиболее эффективным с экономической и экологической точки зрения, а также оптимальным способом получения энергии [10].

С нашей точки зрения, наиболее рациональным способом обращения с отходами является интегрированный метод, подразумевающий селективный сбор отходов, дальнейшую сортировку на локальном предприятии по переработке отходов и рециклинг. Отходы, не подлежащие сортировке или переработке, могут быть утилизированы путем сжигания с получением энергии, а уже шлак может быть подвергнут захоронению или другому использованию. Такой метод позволит снизить объемы складываемого (захораниваемого) мусора на 50-70% и при этом получить вторичное сырье: пластик, стекло, макулатуру, металлы, материалы для компоста и тепловую энергию. Безусловно, перечисленные технологии известны миру давно, но применяются по раздельности: отходы либо сжигают несортированными, либо сортируют весь объем мусора с целью выделения одной или сразу нескольких полезных фракций, либо складывают на полигонах. Комплексный подход позволит суммировать положительные эффекты каждого из методов утилизации отходов, схематично он представлен на рисунке 2.

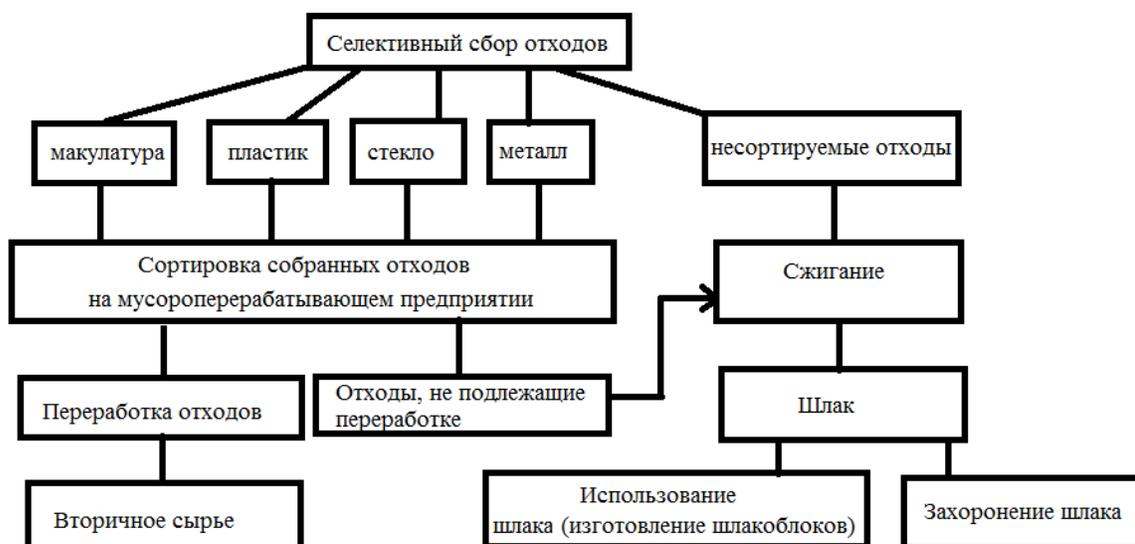


Рис.2. Схема интегрированного метода обращения с отходами

Основой для реализации интегрированного метода обращения с отходами будут выступать локальные предприятия переработки отходов, типовой проект одного из таких предприятий разработан на примере г. Рубцовска Алтайского края, в котором подтверждена расчетами экономическая эффективность его создания [1-5].

Такая система обращения с отходами требует высокой степени организации транспортировки отходов, сознательности жителей, которым предстоит первичная сортировка мусора. Следует учитывать, что в случае, когда отходы привозят на линию сортировки в одном мусоровозе, отделение из общей массы необходимого вторичного сырья является более сложным, чем при отдельно собранном мусоре. Вероятность отбора перерабатываемых отходов в первом случае составляет 15-20%, а во втором случае - 90%. Безусловно, селективный сбор мусора дает определенный эффект, но, как показывает опыт Германии, где жителям «приходится иметь дело с десятком урн различных цветов для разных типов мусора», чрезмерное выделение полезных фракций отходов, подлежащих отдельному сбору, приводит к иному результату [7]. Локальные попытки экологического воспитания населения были предприняты в таких городах, как Нижний Новгород, Смоленск, Белгород, Волгоград и Москва, но большой популярности данные идеи не приобрели. Именно поэтому необходимо создание программ лояльности жителей к селективному сбору отходов и учёт того, что этот процесс может занять многие годы.

Создать локальные предприятия по переработке отходов недостаточно, их эффективная работа требует реализации серьезной информационно-агитационной программы населения. Необходима разработка программ информирования населения о важности отдельного сбора отходов, проведение мероприятий по эко-

гическому воспитанию в учебных заведениях средней школы и дошкольного образования. Кроме того, потребуется создание программ стимулирования, своеобразных акций в пользу селективного сбора отходов. На контейнерных площадках должны быть размещены информационные стенды, в которых будет отображено, как именно используются вторичные ресурсы, какая продукция будет получена из них, где можно её приобрести.

Более подробно разработанная нами типовая региональная программа обеспечения лояльности населения к селективному сбору отходов представлена в таблице 1. Основная особенность данной программы в том, что в настоящий момент существуют только предложения разовых мероприятий, а наша разработка обладает накопительным эффектом, рассчитана на продолжительное время.

Решение проблемы активного развития рынка переработки отходов ложится на плечи государства, тем не менее, попытки её устранения на местном уровне также необходимы во избежание усугубления экологической обстановки.

Для рационализации обращения с отходами со стороны государства необходимо изыскание средств, направляемых на развитие предприятий переработки отходов в форме субсидий и субвенций, а также предоставление таким предприятиям налоговых льгот, хотя бы в первые 3 года существования.

Таблица 1

Типовая региональная программа обеспечения лояльности населения к селективному сбору отходов

Наименование мероприятия	Краткая характеристика
1	2
Установка специальных баков на каждой контейнерной площадке	На баках, предназначенных для раздельного сбора отходов, должна присутствовать специальная единая маркировка.
Проведение благотворительного концерта	Концерт будет проводиться силами образовательных учреждений города, посредством привлечения студентов и школьников. Также возможно привлечение различных танцевальных, вокальных и других творческих школ, студий. Мероприятие будет проходить под лозунгом: «Спаси свою планету, скажи «нет» мусору под ногами!». Для сбора средств на установку урн в общественных местах целесообразна продажа атрибутики с тематическими лозунгами и призывами. Например, такими как: «Спаси свою планету», «Скажи нет мусору под ногами», «Сохрани планету для своих детей». Данные лозунги будут размещены на таких вещах, как наручные силиконовые браслетики, магниты для холодильников, календари – карманные и настенные, футболки и кепки, автомобильные наклейки. На вырученные от концерта средства будут установлены урны для раздельного сбора отходов в местах общего пользования.
Установка специальных урн в общественных местах	На тротуарах, у транспортных остановок, больниц, вокзалов, аэропортов, торговых центров, городских парковых зон, зон отдыха и т.д. должны находиться урны для селективного сбора отходов со специальной маркировкой.

1	2
Установка информационных стендов у контейнерных площадок	Стенды должны содержать агитационный материал, а также сведения о количестве собранного раздельно мусора за отчетный период (неделя/месяц). Кроме того, необходимо размещать информацию об использовании вторичного сырья: где и какую продукцию из него получают, где можно приобрести такую продукцию.
Уроки экологического воспитания в школах и детсадах	Проведение систематических занимательных и познавательных уроков, направленных на осознание детьми необходимости раздельного сбора мусора. По итогам таких уроков дети должны также знать маркировку баков для каждой из фракций раздельного сбора.
«Экологическая» реклама	Размещение на улицах муниципальных образований баннеров, плакатов с информацией о необходимости раздельного сбора отходов.
Акция «Пакеты для раздельного сбора»	Еженедельная акция, в ходе которой жители могут получить бесплатно специальные пакеты для раздельного сбора отходов (соответствующего маркировке баков цвета) в обмен на полный пакет раздельно собранного мусора (либо одной из необходимых фракций, либо нескольких). Сбор осуществляется в одном или нескольких местах населенного пункта (в зависимости от его размера) в специализированный транспорт в течение нескольких часов (например, с 16:00 до 20:00).

Форма собственности создаваемых предприятий должна быть частной, исключением будут являться города с населением менее 150 тысяч человек: в таких муниципалитетах сложнее найти инвесторов ввиду малой окупаемости бизнеса из-за недостатка сырья и предприятие может быть создано в смешанной или только государственной форме собственности. Также могут выделяться гранты (по целевой программе) на создание предприятий в таких муниципалитетах.

Создание локальных предприятий переработки отходов позволит создать новые рабочие места, получить средства в бюджет в виде налогов, улучшить экологическую обстановку в стране.

Таким образом, проблема обращения с отходами в России действительно остра, обсуждаема, но не решена. Мы предлагаем создание локальных мусороперерабатывающих предприятий, которые смогут эффективно функционировать с помощью реализуемой типовой программы обеспечения лояльности граждан к раздельному сбору отходов. Данные мероприятия послужат совершенствованию сферы обращения с отходами путем её рационализации, а также позволят получить экономический эффект, создать рабочие места.

#### Список литературы

1. Беловодских Е.М. Разработка проекта по созданию предприятия переработки твердых бытовых отходов в г. Рубцовске. Инновационная наука в глобализующемся мире: материалы II Международной научно-практической конференции (Уфа, 16-17 марта 2015 г.).- Уфа : НИЦ «НИКА», 2015. – 206 с.

2. Беловодских Е.М., Ремизов Д.В. Проект создания предприятия по переработке отходов в г. Рубцовске // Молодые ученые – ускорению научно-технического прогресса в XXI веке [Электронный ресурс]: электронное научное издание: сборник материалов III Всероссийской научно-технической конференции аспирантов, магистрантов и молодых ученых с международным участием, Ижевск, 22-23 апреля 2015 года / ИжГТУ имени М.Т. Калашникова. – Электрон. дан. (1 файл : 33,2 Мб.). – Ижевск : ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, ИННОВА, 2015. – 1010 с. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: Acrobat reader 6.0 и выше – С. 433-437. – ISBN 978-5-9906108-6-6.

3. Беловодских Е.М. Проблемы и перспективы развития сферы обращения с твёрдыми бытовыми отходами // Международный академический вестник 2015, №2, (8).

4. Беловодских Е.М. Проблемы и перспективы развития сферы обращения с твердыми бытовыми отходами (на примере Алтайского края и города Рубцовска). Сборник материалов: XVII Всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Проблемы социального и научно-технического развития в современном мире», посвященная 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 24 апреля – 25 апреля 2015 года [ЭР] /Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. -366 с..

5. Беловодских Е. М. Проблемы и перспективы развития сферы обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО) (на примере Алтайского края и города Рубцовска). Наука и практика организации производства и управления (Организация – 2015): материалы международной научно-практической конференции / отв. ред. И. Н. Сычева; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова». – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2015. – 267 с. ISBN 978-5-7568-1139-1

6. Кирсанов С.А., Мустафин Г.В. Мировой и российский опыт утилизации твёрдых бытовых отходов. [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-i-rossiyskiy-opyt-utilizatsii-tverdyh-bytovyih-othodov>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

7. ООО СпецСтройМусор. Почему Германия отказывается от раздельного сбора мусора. [Электронный ресурс] / ООО СпецСтройМусор Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.musorshik.ru/tiding/germaniya.html>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

8. Резолюция по результатам общественных слушаний на тему «Проблемы очистки сточных вод и утилизации и переработки твердых бытовых и иных отходов». [Электронный ресурс] /Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://krauniy-sever.ru/?p=1500#more-1500>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

9. Сулова Н.В. и Добрецов Д.Г. Обращение с отходами - элемент системы обеспечения экологической безопасности Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.secuteck.ru/articles2/oficial/obraschenie-s-othodami-element-sistemi-obespecheniya-ekologicheskoi-bezopasnosti-rossiiskoi-federacii/>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения:16.11.2015).

10. Тугов А.Н. Перспективы энергетической утилизации ТБО. [Электронный ресурс] / Энергосовет. - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://www.energosoвет.ru/bul\\_stat.php?idd=473](http://www.energosoвет.ru/bul_stat.php?idd=473), свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 15.11.2015).

11. Федеральная служба по надзору в сфере природопользования. Обоснование выбора оптимального способа обезвреживания твердых бытовых отходов жилого фонда в городах России. [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&bvm=bv.105841590,d.bGg>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения: 15.11.2015).

12. Чепига П. Н. Совершенствование управления системой обращения с твердыми отходами в Российской Федерации // Проблемы современной экономики, - 2010. №4. [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-sistemoy-obrascheniya-s-tverdymi-othodami-v-rossiyskoj-federatsii>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения:16.11.2015)

УДК 331.5.024.5

## **ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*И.В. Рыбакова, Н.К. Першина*

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

Один из самых острых социальных вопросов, который тревожит большую часть населения России, — это недавние заявления правительства о повышении пенсионного возраста. На сегодняшний день возраст, с которого россияне покидают рабочие места и отправляются на заслуженный отдых, составляет 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин. Увеличение пенсионного возраста подразумевает уход на пенсию для представителей обоих полов в 65 лет. Эти факты подтверждают актуальность выбранной тематики.

Увеличение пенсионного возраста используется во многих странах для «улучшения» соотношения между работающим населением и пенсионерами. Многие авторы, среди которых Горлова О.С., Седова М.Л., в своих работах придержи-

ваются точки зрения, что в Российской Федерации это невозможно использовать из-за низкого уровня продолжительности жизни населения, особенно мужчин [1]. Действительно, продолжительность жизни населения нашей страны по сравнению со многими европейскими странами, в которых она достигает 80-85 лет, довольно невысокая (таблица 1).

Таблица 1

Средняя продолжительность жизни разных стран за 2014 год

Страна	Средний размер пенсии (\$/месяц)	Возраст выхода на пенсию (лет)		Средняя продолжительность жизни (лет)
		мужчины	женщины	
Швейцария	1542	67	67	78,9
США	1200	67	67	81
Германия	1190	65	65	80,1
Испания	1164	65	65	78,7
Норвегия	874	65	64	80,9
Швеция	833	65	65	80,9
Япония	717	70	70	83,9
Великобритания	700	68	60	79
Франция	700	67	65	81
Канада	667	65	65	81,2
Италия	583	67	65	80,2
Венгрия	400	62	62	73,4
<b>Россия</b>	<b>285</b>	<b>60</b>	<b>55</b>	<b>71</b>
Казахстан	210	63	58	68,9
Азербайджан	202	62	57	68,7
Украина	142	60	65	68,6

Следовательно, Россия всё ещё существенно отстает по уровню жизни населения от развитых стран мира и занимает далеко не первую строчку в общемировом рейтинге.

В 2014 году средняя продолжительность жизни населения составила около 71 года, при этом в Японии пенсионеры только уходят на заслуженный отпуск в 70 лет.

Обратимся к данным государственной статистики и проследим, как менялась продолжительность жизни в России (таблица 2) [2].

При существующих сроках выхода на пенсию мужчины на пенсии живут 5,3 года, а женщины 21,5 лет. Поэтому, с одной стороны, теоретически резерв для увеличения возраста выхода на пенсию есть, особенно для женской части населения, а с другой стороны, у мужчин он очень маленький и если увеличить пенсионный возраст до 65 лет, то на отдых им практически ничего не остается. Также уве-

личение пенсионного возраста может привести к увеличению уровня заболеваемости пожилых работающих и к сокращению продолжительности жизни. В таком случае мужское население до пенсии просто не будет доживать.

Таблица 2

Продолжительность жизни в России (лет)

Годы	Всего	Мужчины	Женщины
2011	68,94	63,09	74,88
2012	69,83	64,04	75,61
2013	70,24	64,56	75,86
2014	70,76	65,13	76,3
2015	70,93	65,29	76,49

Отметим, что для расчета страховой части пенсии применяется коэффициент дожития, официально именуемый ожидаемым периодом выплаты трудовой пенсии по старости. Понятно, что чем больший срок дожития будет установлен, тем меньшим будет размер месячной пенсии. В таблице 3 показано, как менялась величина сроков дожития, устанавливаемых руководством страны в последние семь лет [6].

Таблица 3

Ожидаемый период выплаты трудовой пенсии в России

Год	Начало применения	T(мес.)	T (лет)
2009	С 01.01.2009	180	15
2010	С 01.01.2010	186	15,5
2011	С 01.01.2011	192	16
2012	С 01.01.2012	204	17
2013	С 01.01.2013	216	18
2014	С 01.01.2014	228	19
2015	С 01.01.2015	228	19

Отметим, что период дожития составляет 19 лет, то есть пенсия рассчитывается с учетом того, что пенсионер будет получать ее в течение 19 лет после выхода на пенсию. Для женщин данный коэффициент занижен на 2,5 года, а для мужчин завышен на 13,7 лет, так как мужчины живут на пенсии в среднем 5,3 лет, а женщины – 21,5 год [6]. По данным Госкомстата, у нас ежегодно выходит на пенсию около 800 тысяч мужчин и 1200 тысяч женщин – всего около двух миллионов человек. Используя эти цифры, мы подсчитали средний срок дожития для российских пенсионеров [2]:

$$T \text{ дожития} = 5,3 * (800000 / 2000000) + 21,5 * (1200000 / 2000000) = 15 \text{ лет.}$$

Как видно, оценка основанная на реальных статистических данных, не совпадает со сроком – 19 лет, который назначен Правительством РФ для «дожития».

Сравним размер пенсии, подсчитанной для реального срока дожития, – 15 лет, с размером пенсии, вычисленной Правительством (таблица 4).

Таблица 4

Размер пенсии относительно срока дожития

<b>Период дожития</b>	<b>Пенсия (рубли)</b>
По данным расчета T=15(лет)	16 933
По данным правительства T=19(лет)	14 126
Разница	2 807

Из этого следует, что реальная пенсия должна быть на 2 807 рублей выше той, которая назначается сегодня. Что свидетельствует о целесообразности более обоснованного подхода к установлению возраста выхода на пенсию мужчин и женщин. А если срок выхода на пенсию будет увеличен, то срок дожития существенно сократится. Последует ли за этим пересчет реальной пенсии?

Проблема поднятия пенсионного возраста с каждым днем набирает все большую огласку. Главными сторонниками идеи повышения пенсионного возраста являются Министерство финансов РФ и Министерство экономического развития РФ [3].

Сторонниками постепенного увеличения пенсионного возраста являются: министр труда и социальной защиты М.Топилин, Глава Минэкономразвития А.Улюкаев, Первый вице-премьер И.Шувалов, Премьер-министр РФ Д. Медведев, Президент РФ В. Путин. Они считают, что в России недостаточно высокий уровень жизни; изменение возраста выхода на пенсию может разрушить сложившуюся практику на рынке труда; граждане должны подготовиться к этому шагу.

Однако в России есть и противники увеличения пенсионного возраста. Например, Ю.Воронин, бывший заместителем министра соцразвития и здравоохранения. Он считает, что дефицит Пенсионного фонда связан не с демографическими факторами и увеличение пенсионного возраста не сможет решить проблему нехватки средств ПФР [3].

Исходя из проведенного анализа, можно заключить, что Российская Федерация нуждается в изменении пенсионной системы. Безусловно, для государства и для общества является очень важным состояние экономики, отсутствие дефицита бюджета. От этого зависит, в какой мере будут финансироваться различные сферы общественной жизни. Но в сегодняшних условиях нельзя решать экономическую проблему за счет такой слабо защищенной части населения, как пенсионеры. Именно они нуждаются в особой защите и помощи со стороны государства. В ближайшее время повышение пенсионного возраста в России нецелесообразно. Это можно осуществить, если будут созданы соответствующие условия и достиг-

нуты результаты. Прежде всего, следует принимать меры к дальнейшему увеличению продолжительности жизни россиян и повышению качества жизни людей.

#### Список литературы

1. Горлова О.С., Седова М.Л. Варианты механизмов достижения сбалансированности распределительной составляющей бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] - URL: [http://www.naloglib.net/012/varianty-Mezhduнародный Научный Институт "Educatio" V \(12\), 2015 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 60 mekhanizmov-dostizheniya-sbalansirovannosti-raspredelitelnoi-sostavlyayushchei-byudzhe-0](http://www.naloglib.net/012/varianty-Mezhduнародный Научный Институт ) (дата обращения 15.04.2016)

2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] –URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

3. Потапенко В.В. Возможности и последствия повышения пенсионного возраста в России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. [Электронный ресурс]: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-posledstviya-povysheniya-pensionnogo-vozrasta-v-rossii> (дата обращения 15.04.2016)

4. Статистические данные об исполнении федерального бюджета // Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2014 год (предварительные итоги) // Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс] –URL: [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/04/main /kniga%202014%20kolleg.pdf](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/04/main/kniga%202014%20kolleg.pdf) (дата обращения 15.04.2016)

5. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] –URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 15.04.2016)

6. Размеры пенсий, сроки дожития, возраст выхода на пенсию. Как они связаны и почему? [Электронный ресурс] –URL: <http://www.45-90.ru/news/razmer-pensii-i-sroki-dojitiya.html> (дата обращения 15.04.2016)

УДК 338.45

### **АНАЛИЗ РЫНКА ПРОДАЖИ РОССИЙСКОГО ГАЗА В 2001-2014 гг.: СТРУКТУРА И СОСТОЯНИЕ**

*Г.Е. Соколова*

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

Оценивая состояние и структуру рынка продажи газа РФ, можно сделать следующие выводы. Текущее состояние нефтегазовой отрасли нашей экономики во многом определяется процессами, проходившими сразу после кризиса 2008-2009 гг. и тянувшимися вплоть до 2015 года. Очевидно, что руководство отраслью осознавало этот факт и готовилось к грядущим коллизиям, сменив, например, по-

литику формирования цен для стран бывшего Советского Союза (БСС), приблизив цены этого сектора к уровню цен сегмента рынка стран дальнего зарубежья (СДЗ). Вероятно, этим же целям соответствовало решение о понижении объемов продаж в РФ с одновременным увеличением их в страны БСС. Этот двойной маневр был возможен благодаря существенным различиям уровней средних цен на газ, характеризующих каждый сегмент рынка продаж. Цены ранжируются следующим образом: самые высокие для СДЗ, за ними следуют более низкие цены для БСС и самые низкие цены продаж - для РФ. Начавшееся в связи с кризисом падение цен на газ (вслед за ценами на нефть) дает возможность странам сегментов рынка продаж осуществлять там, где это возможно технически и с учетом экономической выгоды, переход с используемых ранее углеводородных источников энергии на подешевевший газ. Примером может служить опыт США, где наметился переход с энергоносителя угля на газ. Из отрицательных последствий такого решения для РФ следует отметить следующее: подобным переходом с угля на газ был бы нанесен ощутимый ущерб угольной отрасли, а кроме того, для этого замещения потребуются значительные вложения на переоборудование котельных. Следует отметить тот факт, что в топливно-энергетическом балансе РФ (за 2014 год) доля газа составляет 55 %, а доля угля всего лишь 15% [5]. Но, с другой стороны, снизившиеся цены на газ позволяют увеличить объемы продаж газа по всем трем секторам: СДЗ, БСС и РФ и уменьшить негативные последствия наступившего кризиса для экспортера. Кроме того, следует учитывать, что повысилась ценовая конкурентоспособность экспортируемого газа, которая выросла за счет падения курса рубля.

Рассмотрим ситуацию на рынке продаж газа, сложившуюся за последние полтора десятка лет (2001-2015 гг.).

На рис. 1 представлены данные объемов добычи природного (естественного) газа в РФ за период 2000-2014 гг. Как видно из представленных данных, на протяжении почти всех нулевых годов наблюдался стабильный рост объемов добычи: с 581 млрд. м<sup>3</sup> в 2001 г. они возросли почти на 15% - до 666 млрд. м<sup>3</sup>. Первый по-настоящему кризисный 2009 г. сопровождался падением объемов добычи фактически до уровня начала нулевых годов, однако уже в следующем, 2010 г. произошло возвращение добычи к уровню 2008 г. Стоит, однако, отметить, что в 2014 г. произошло наибольшее за последующие за 2009 г. снижение объемов добычи газа (на 25 млрд. м<sup>3</sup>).



Рис. 1 Добыча природного (естественного) газа в РФ в 2000-2014 гг., млрд. куб. м [2, 3]

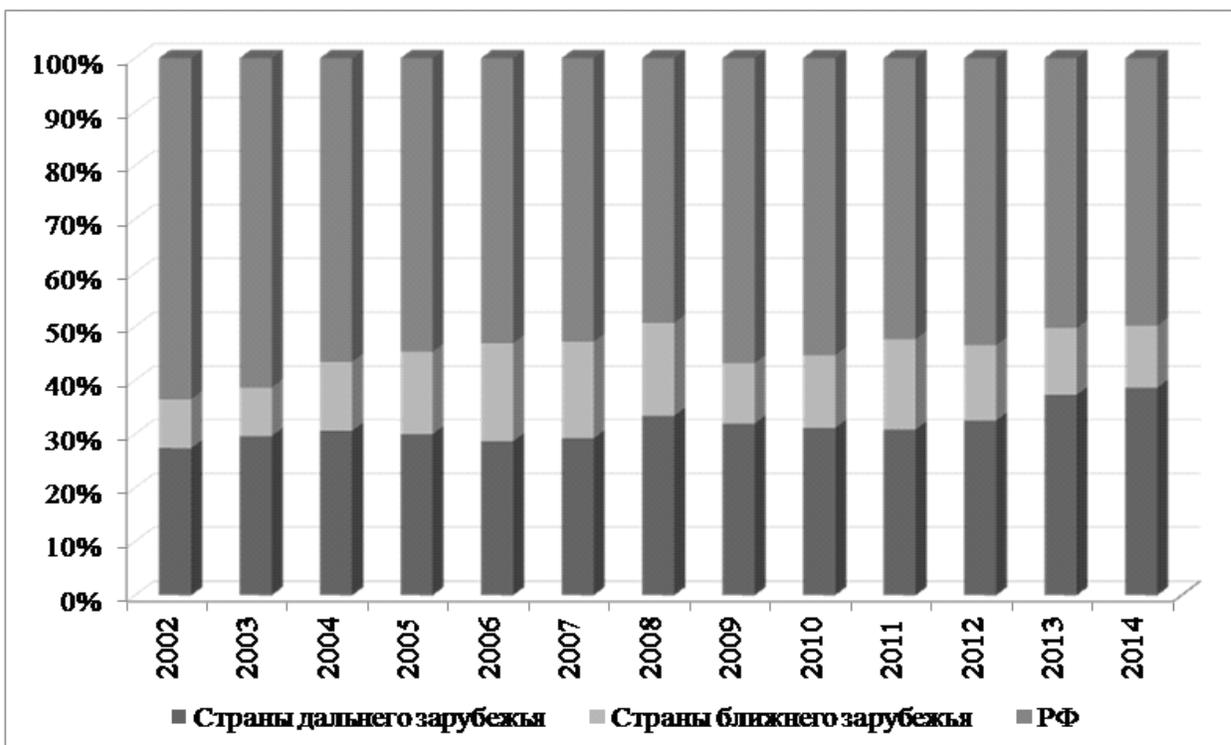


Рис. 2. Структура продажи газа по сегментам рынка ОАО «Газпром» в 2002-2014 гг., (%) [3]

За анализируемый период претерпевала заметные изменения структура продаж российского газа (рис. 2). Отметим, что среди основных направлений продаж (внутри страны, в страны ближнего и дальнего зарубежья) за все годы анализируемого периода на долю внутрироссийских поставок приходилось больше половины от общего объема; тем не менее, для периода 2002-2008 гг. характерна тенденция постепенного снижения доли продаж на российском рынке – с 63,5% в 2002 г. до 49,3% в 2008 г. Компенсировалось это снижение заметным ростом доли поставок – в первую очередь – в страны ближнего зарубежья (с 9,1 до 18,2% в 2006 г.). В первом по-настоящему кризисном 2009 г. доля внутрироссийских поставок опять увеличилась до 56,8%, но в последующие годы наблюдалась та же тенденция, что и в нулевые годы: доля внутрироссийских поставок упала в 2014 г. практически до уровня 2008 г. (49,8%). В то же время в первой половине десятых годов перераспределение структуры поставок произошло в первую очередь в пользу поставок в страны дальнего зарубежья: в 2014 г. доля этого сегмента рынка была максимальной за весь рассматриваемый период (38,6%).

Отмеченные изменения структуры продаж, как представляется, вызваны во многом различной динамикой цен на разных сегментах рынка. Природный газ не является мировым биржевым товаром (как нефть), на который бы устанавливалась единая мировая цена, поэтому ОАО «Газпром» заключает контракты с различными покупателями по разным ценам.



Рис.3. Цены продаж газа по сегментам рынка ОАО «Газпром» в текущих ценах в 2002-2015 гг. (руб./тыс. м<sup>3</sup>) [3].

На рис. 3-4 представлена динамика текущих цен реализации газа ОАО «Газпром» на разные сегменты рынка в 2002-2015 гг. соответственно в рублях и в долларах. Для рублевых цен на всех сегментах рынка за исключением отдельных лет характерна тенденция роста; ежегодно росла и средневзвешенная (по объемам продаж на каждом из сегментов рынка) цена. Этот рост был обусловлен тремя обстоятельствами: изменением цен экспортных продаж (в иностранной валюте); инфляцией внутри страны; изменением обменного курса рубля к доллару (резкий скачок экспортных цен в 2015 г.).

Динамика цен газа в долларах (рис. 4) оказывается «очищенной» от двух последних факторов. Как видно из приведенных данных, экспортные цены на протяжении рассматриваемого периода имели довольно долгий отрезок непрерывного роста: для поставок в дальнее зарубежье это были 2002-2008 гг., затем после двух лет некоторого снижения цена в 2011-2013 гг. вернулась на уровень 2008 г.; для поставок в ближнее зарубежье это 2001-2012 гг. По сути, некоторое снижение экспортных цен началось только в 2014-2015 гг. Тем не менее, экспортные цены остаются заметно выше внутрироссийских цен; ввиду этого, можно предположить, и происходило отмеченное перераспределение структуры продаж российского газа в сторону экспортных поставок.

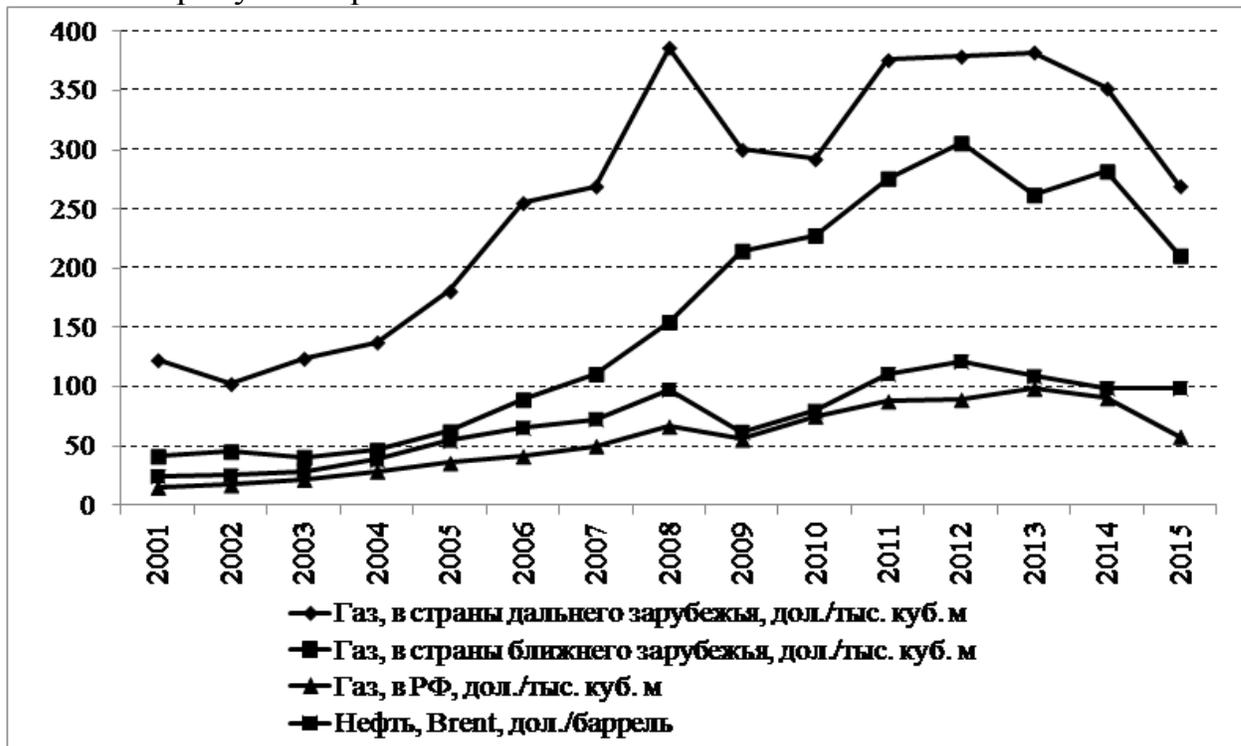


Рис. 4. Цены продаж газа по сегментам рынка ОАО «Газпром» в текущих ценах в 2002-2015 гг. (долл./тыс. куб. м) [3].

Отметим, что, несмотря на различие в динамике цен продаж на различных сегментах рынка, за рассматриваемый период происходит заметное сближение этих цен.

На рис. 5 представлена динамика относительных цен продаж на каждом из сегментов рынка, рассчитанных как отношение цены на каждом из сегментов к средневзвешенной рыночной цене. Как видно из приведенных данных, цена продаж в дальнее зарубежье начиная с 2006 г. становится все ближе к уровню средневзвешенной цены, а цена продаж в страны ближнего зарубежья начиная с 2009 г. постепенно «подтягивается» к цене продаж в страны дальнего зарубежья. Эта тенденция подтверждается расчетами коэффициента вариации цен по сегментам рынка (отношение среднеквадратического отклонения цен к средневзвешенной цене): он уменьшается от 0,889 в 2002 г. до 0,554 в 2014 г.

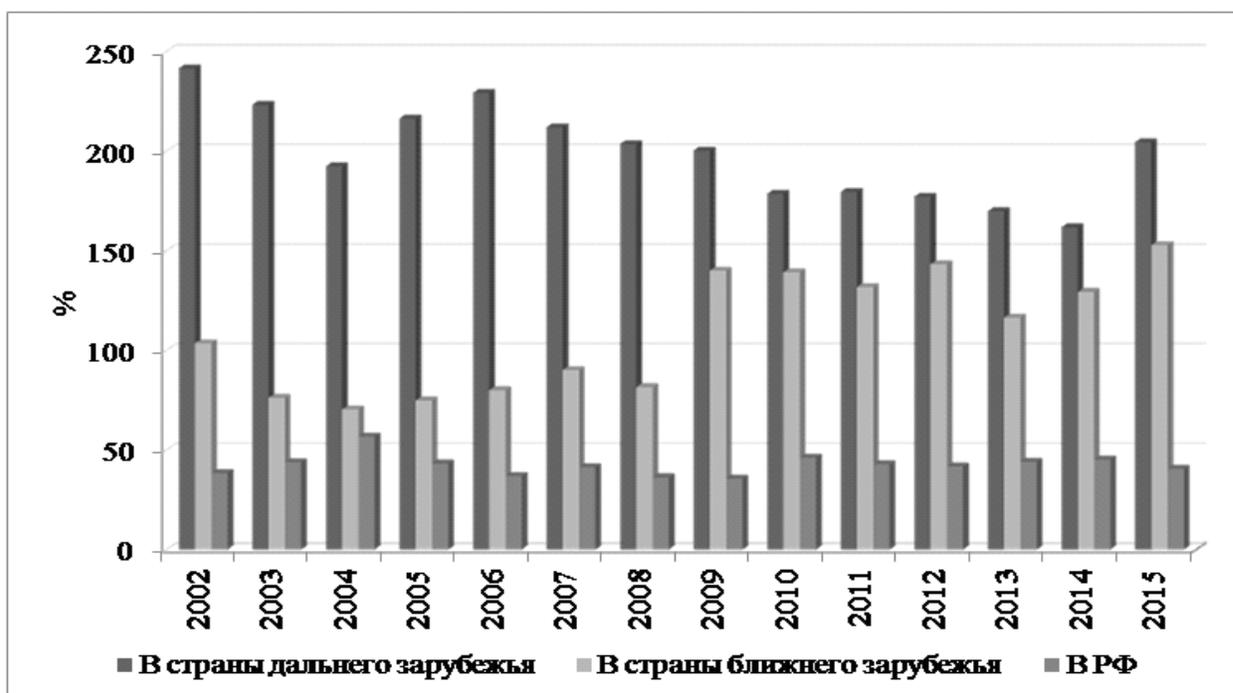


Рис.5. Отношение цен продаж газа по сегментам рынка ОАО «Газпром» к средневзвешенной цене в 2002-2015 гг., ( % ) [3]

Стоит отметить тот факт, что объемы продаж по сегментам рынка, а также и суммарный объем продаж (в натуральном выражении), начиная с 2006 года, снижаются; последний составляет в 2014 году 41,8% от максимального объема продаж в 2006 г. (рис.6).

Выручка от продаж определяется как произведение физических объемов на цены (для каждого и сегментов рынка – свои); как было отмечено выше, эти параметры – объемы и цены – имели за анализируемый период различную динамику. Таким образом, динамика выручки зависела от того, в каких направлениях – в од-

ном или в противоположных – менялись эти факторы и если в противоположных, то влияние какого из факторов было сильнее.

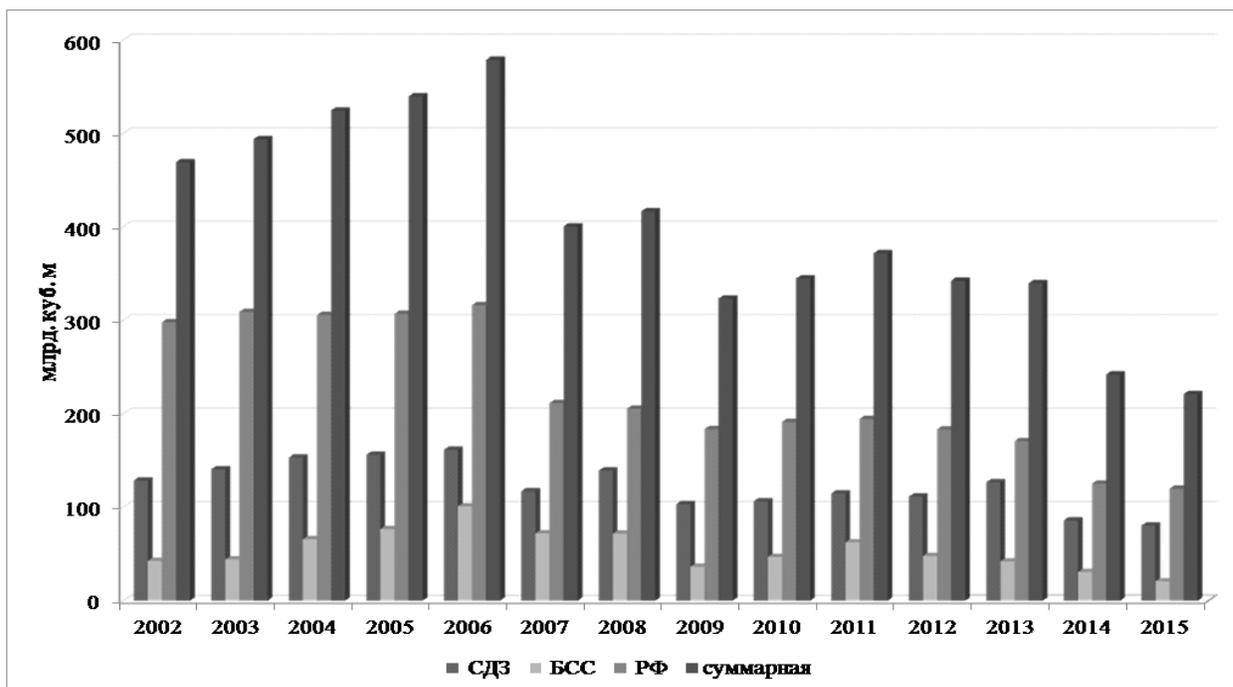


Рис.6. Объемы продаж - суммарный и по сегментам рынка - ОАО «Газпром» в 2002-2015 гг., млрд. куб. м [3]

Анализируя полученную выручку за период 2002-2014 гг., констатируем, что суммарная ее величина в рублях в 2014 году упала до 77,2% от своего максимума в 2013 году, в то время как суммарная величина выручки в долларах составила в 2014 году 64,8% от максимального значения в 2008 году. Разница в определении года максимальной выручки в рублях и долларах объясняется причинами различной динамики этих цен, вызванной изменением цен экспортных продаж, инфляцией внутри страны, изменением курса рубля к доллару.

Проанализируем более подробно структуру продаж российского газа на отдельных сегментах рынка (по данным ПАО «Газпром» [4]).

Структура продажи газа на экспорт представлена двумя крупными секторами: продажа газа в страны дальнего зарубежья (СДЗ) и в страны бывшего Советского Союза (БСС).

Сектор СДЗ представлен двадцатью одной страной, которые условно можно разбить на 3 группы - по убыванию величин объемов продажи газа (рис. 7). В первую группу входят 6 стран, на которые приходится 80% продажи газа сектора (Германия, Турция, Италия, Великобритания, Польша, Франция). На долю второй группы (Венгрия, Нидерланды, Словакия, Австрия, Финляндия) приходится 14% продажи газа сектора. Доля третьей группы (Болгария, Греция, Сербия, Чехия,

Румыния, Дания, Словения, Швейцария, Босния и Герцеговина, Македония) составляет 6% в общем объеме продаж сектора СДЗ.

Из данных рис.7 видно, что, в отличие от объемов продаж группам 2 и 3, объемы продаж газа членам малочисленной 1 группы значительны – эти страны являются наиболее «весомыми» покупателями в этом сегменте рынка: их объемы покупок газа находятся в промежутке 7,6–40,3 млрд. куб. м и составляют в сумме 122 млрд. куб. м.

Объемы приобретаемого газа второй группой находятся в промежутке 3,1–5,4 млрд. куб. м, суммарный объем покупок этой группы 21,8 млрд. куб. м, остальных десяти стран - в промежутке 0,028–2,8 млрд. куб. м (в сумме составляют 8,7 млрд. куб. м).

В свою очередь, второй сегмент рынка продаж (БСС) может быть условно разделен по объемам продаж газа на две группы (рис. 8). Первая группа представлена такими странами, как Белоруссия, Украина, Казахстан: на их долю приходится 81,6% объемов продаваемого газа. Вторая группа этого сегмента представлена семью странами (Молдова, Литва, Армения, Латвия, Эстония, Грузия, Южная Осетия), и на их долю приходится 18,4% продаж газа сектора.

Объемы продаж для стран первой группы сегмента БСС попадают в интервал 5.1–19.6 млрд. куб. м, и суммарный объем составляет 44,5 млрд. куб. м.

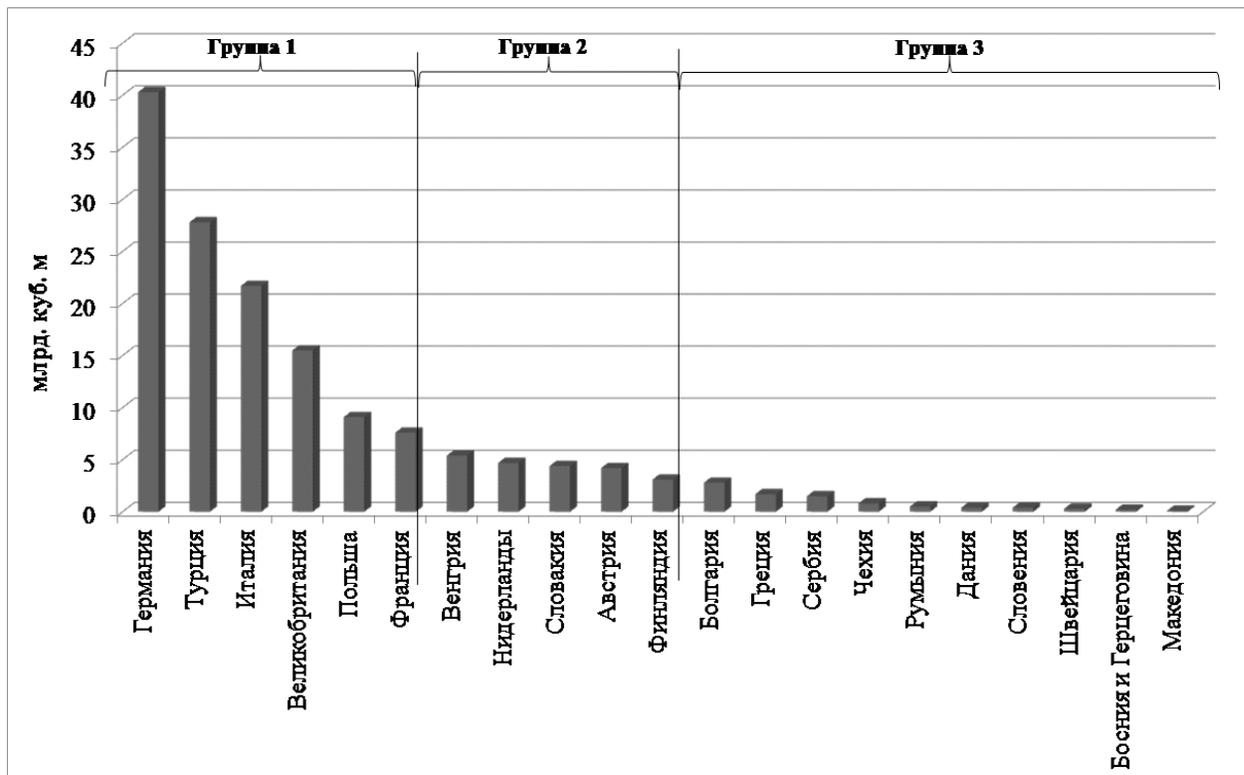


Рис. 7. Объемы продаж газа ОАО «Газпром» в 2014 г. в страны дальнего зарубежья, млрд. куб. м [4]

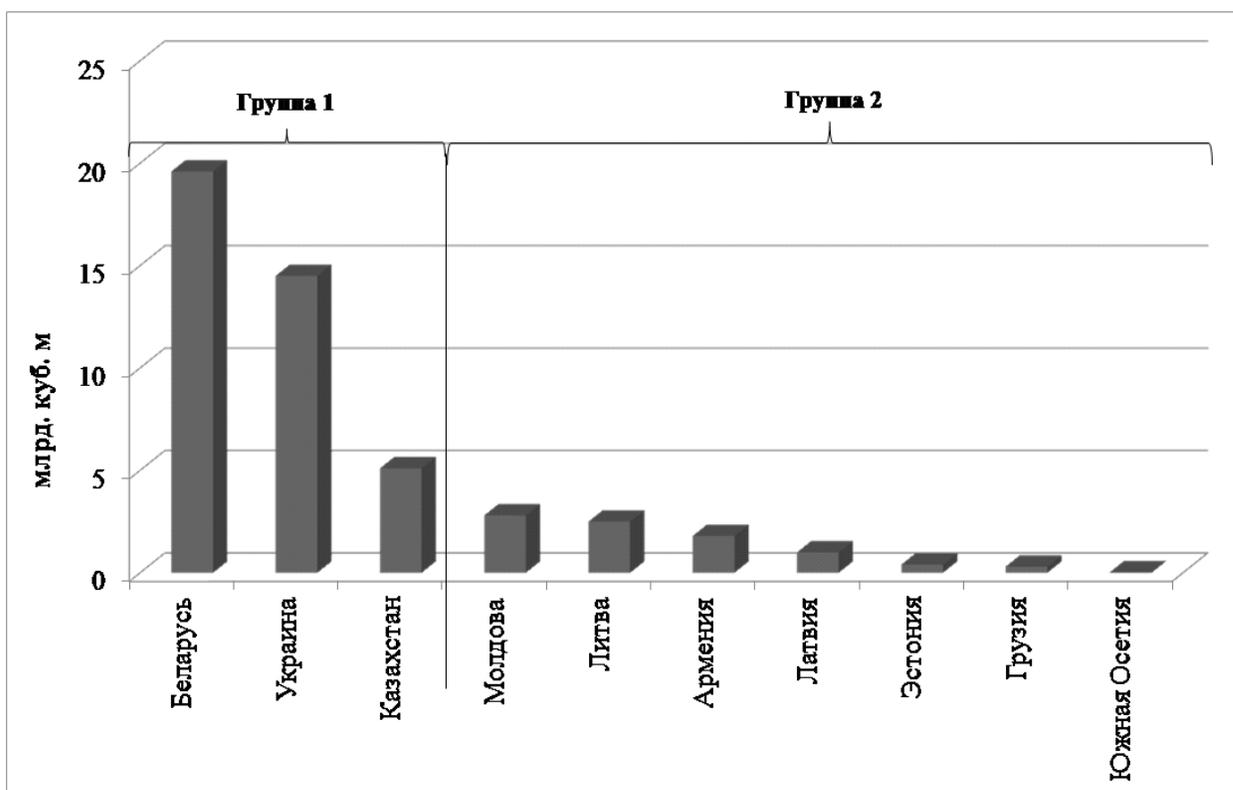


Рис. 8. Объемы продаж газа ОАО «Газпром» в 2014 г. в страны бывшего СССР, млрд. куб. м [4]

Объемы продаж для стран второй группы попадают в интервал 0.028–2.8 млрд. куб м, и суммарный объем приобретения составляет 3,528 млрд. куб. м.

В последнее время прослеживается тенденция принятия Украиной решения об отказе покупки российского газа, что существенно сократит объем продаж первой группы БСС (в 2014 г. доля Украины в сегменте БСС составляла 30,2%). Затянувшиеся весной 2016 года переговоры России с Белоруссией (причина промедления – цены на газ) рисуют совсем пессимистический сценарий продаж газа в сегмент БСС, так как доля Белоруссии в нем, например, в 2014 году составляла 40,8%.

Таким образом, рассмотрев сегменты рынка продаж экспортируемого газа на данном этапе развития ситуации с падением цен на нефть и газ, оптимистическим можно считать только возрастающую вероятность перехода на использование подешевевшего газа взамен других источников углеводородного сырья по всем сегментам рынка продаж, так как это приведет к весомому увеличению объемов продаж.

Особо следует отметить влияние новых цен на газ и нефть при проектировании новых объектов, таких как газовые комплексы. В любом случае существующие и функционирующие газовые и нефтегазовые месторождения постепенно пе-

реходят в стадию снижения добычи, и возникает потребность в разработке и ввода в эксплуатацию новых месторождений.

Сложившаяся на данный момент геополитическая и экономическая ситуация не способствует быстрой реализации таких крупномасштабных проектов, как «Сила Сибири», «Южный поток», «Турецкий поток» и других менее грандиозных проектов. Цены на газ снижаются, а расходы на разработку любой группы месторождений – растут. Все это создает временную зону неопределенности для осуществления проектов в газовой отрасли, к тому же возникает необходимость их повторного рассмотрения с учетом новых исходных данных.

При этом с течением времени так называемые «легкие» месторождения постепенно истощаются, и для поддержания необходимого уровня добычи газа требуется ввод новых месторождений, для которых, как правило, характерен более высокий уровень издержек, так как они находятся в более труднодоступных местах, при этом усложняются способы добычи, поскольку объектами становятся ТРИЗы (трудноизвлекаемые запасы), шельфы. На это накладываются последствия введения режима санкций, перекрывающие пути покупки импортного оборудования и запасных частей к нему. Все это приводит к удорожанию проектов, и для них требуется оценка эффективности разработки в сложившихся новых условиях. Даже при снятии санкций изменение курса рубля к доллару (не в пользу рубля) приведет к значительному удорожанию импортного оборудования и прочих составляющих (например, для шельфовой добычи).

#### Список использованной литературы

1. Итоги экспортной деятельности Российской Федерации за 2014 год // Министерство экономического развития Российской Федерации. [ЭР] URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreigneconomicactivity/analysis/201503312>
2. Добыча газа природного и попутного в РФ в 2000-2014 гг. млрд. куб. м // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [ЭР] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/natura/natura2g.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/natura2g.htm)
3. Консолидированная финансовая отчетность МСФО. 2001-2015 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». [ЭР] URL: [www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/](http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/)
4. «Газпром» в вопросах и ответах / «Газпром» на внешних рынках. URL: <http://www.gazpromquestions.ru/foreign-markets/>
5. Адамов Е.О. Ядерная энергия: вчера, сегодня, завтра/ Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»/ Топливо-энергетический баланс России 2014 [ЭР] / URL: <http://www.slideshare.net/schoolnano/2014-2-36717452>

**ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)***М.Г. Хорунжин**Алтайский ГАУ*

Исследователи рынка труда при определении его размеров ограничиваются несколькими признаками или даже одним, в качестве которого выступает территориальный аспект. И даже выбирая его в качестве основы для разделений рынка труда, ученые не имеют единого мнения по данному вопросу. Дискуссионность этого вопроса определяет актуализацию исследования и расставления акцентов в отношении границ локального рынка труда.

Некоторые ученые объединяют разнообразные рынки (республиканский, краевой, областной, городской), придерживаясь «укрупненной классификации», и называют его региональным рынком труда. В связи с этим хотелось бы привести высказывание **А.Э Котляра**: «В зависимости от пространственного ореола, охватываемого теми или иными рынками труда, последние подразделяются на рынки региональные, общегосударственные, мировой. Степень интегрированности региональных рынков труда в более широкий рынок труда тем выше, чем при прочих равных условиях мобильнее рабочая сила и чем более развита его инфраструктура» [1, с.173.].

Основой реализации рынков труда, по мнению **И.Е Заславского**, становятся региональные рынки, которые он подразделяет на три типа:

– асимметричные, которым присущи существенные перекосы в соотношении закрытого и открытого, регулируемого и «теневого» рынков труда, диспропорции в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения. Это обусловлено «утяжеленностью» неадаптированных к рынку монополизированных отраслей (градообразующих, военно-промышленного комплекса, тяжелой промышленности и т.д.) при стагнации рыночного сектора экономики и неэффективной системе регулирования перелива (оттока) рабочей силы, что сопряжено с ростом скрытой и регистрируемой безработицы;

– равновесные с относительно развитыми структурами рынка труда при переходе от прежней системы полной занятости к системе экономической активности населения в условиях регулируемого роста безработицы и стабилизации социально-трудовых отношений, что проявляется в процессах трансформации скрытой безработицы в открытые формы;

– диверсифицированные, характеризующиеся следующими параметрами: высокой степенью реструктуризации занятости и саморегуляции, которые создают условия для высокой мотивации и мобильности работников; быстрым развитием рыночного сектора экономики и системы экономической активности населения, обеспечивающих разнообразие форм занятости, низкий уровень и продолжительность регистрируемой безработицы под воздействием социально-экономических

регуляторов спроса и предложения рабочей силы, проводимых мер активной политики занятости [2, с. 84].

По нашему мнению, разделение рынков труда, предложенное И.Е. Заславским, может быть перенесено на уровень ниже и положено в основу разделения локальных (городских) рынков.

Группа авторов **В.В. Томилов** и **Л.Н. Семеркова** считают, что «применительно к условиям Российской Федерации с ее специфическим федеративным построением государства и соответствующим административным делением можно выделить следующие виды:

- федеративный рынок труда;
- республиканские рынки труда;
- краевые рынки труда;
- областные рынки труда;
- рынки труда крупнейших мегаполисов;
- городские рынки труда;
- районные рынки труда;
- сельские рынки труда» [3, с.41].

В отношении понятия локального рынка труда сформировались различные подходы, которые, в свою очередь, составляют три группы:

1) локальный рынок труда – это рынок труда на уровне предприятия, фирмы (корпоративный или, иначе, внутризаводской, внутрифирменный);

2) локальный рынок труда включает в себя города и населенные пункты, имеющие единую экономическую базу, транспортные связи, социально-демографическую структуру населения, природные факторы и т.д.;

3) локальный рынок труда – это относительно замкнутый, независимо и автономно развивающийся территориально обособленный рынок, который формируется в отдельных муниципальных образованиях.

Так, по мнению **Е.В. Маслова**, «различают федеральный (на уровне страны) рынок труда, региональные (на уровне автономной республики, области, района области, города), а также рынок труда на уровне предприятия, фирмы (корпоративный или, иначе, внутризаводской, внутрифирменный)» [4, с.17].

В зарубежной литературе в конце пятидесятих годов **Дж. Данлоп** развил предложения о существовании на внутри- и межфирменных уровнях параллельных структур, или кластеров, объединяющих однородные рабочие места [5, с.128-131]. В начале семидесятых годов **П. Деренгер** и **М. Пайор** выдвинули положение, согласно которому наряду с неким внешним (конкурентным) рынком труда крупные предприятия создают так называемые внутренние рынки труда, где устанавливаются свои стандарты найма и увольнения, должностного продвижения, оплаты труда [6, с.13-28]. Появление обособленных внутренних рынков, по мнению западных ученых, было обусловлено спецификой квалификации, требуемой для данного производства, необходимостью вести профессиональную подготовку

непосредственно на рабочих местах. Основы, заложенные западными учеными, получили дальнейшее развитие в трудах как зарубежных, так и отечественных ученых (Н.А. Волгина, В.С. Буланова, Г.М. Романенковой, И.С. Масловой, А.Э. Котляра и др.).

**Авторы Н.А. Волгин и С.В. Дудникова** акцентируют свое внимание на том, что внешний (открытый или профессиональный) рынок труда характеризуют следующие моменты:

- высокая мобильность труда между фирмами и предприятиями;
- наличие у работников профессий, используемых различными фирмами или предприятиями;
- ориентация на законченную профподготовку, о которой свидетельствует диплом или сертификат об образовании работника;
- регулирование производственных отношений, основанное на жесткой классификации работ, четких границах каждой работы с тем, чтобы сохранить профессиональную мобильность кадров;
- построение организации профсоюзов по отраслевому и профессиональному признакам [7, с. 17-18].

Специфика внутрифирменного рынка труда основывается на двух положениях:

- движении кадров внутри предприятия;
- подготовке работников по профессиям, специфическим для данного предприятия.

По мнению **А. Алавердова**, «внутренний рынок труда – это совокупность экономических отношений, связанных с процессом непрерывного движения трудовых ресурсов внутри отдельного взятого хозяйствующего субъекта (предприятия, организации, фирмы)» [8, с.120]. В работе **А.А. Никифоровой** обобщается, что внешний профессиональный рынок труда отвечает потребностям циклического развития производства, внутренний рынок – структурным изменениям в экономике [9, с. 16]. По утверждению **В.А. Похвощева**, «внутренний рынок, являясь рынком труда на предприятии, в учреждении, организации, в то же время является составной частью регионального рынка труда, основой формирования и функционирования последнего. Понятно, что от регионального рынка труда ведет прямая к общероссийскому» [10, с. 118]. Такого же мнения придерживается **С.А. Карташов**: «Внутренний рынок труда, действуя в рамках предприятия, является составной частью регионального и общероссийского рынка» [11, с.29].

**В.Г. Былков** акцентирует внимание на том, что «внутрифирменный рынок труда является исходным звеном системной иерархии, поскольку на этом уровне осуществляется процесс труда и формируются исходные и результирующие критерии функционирования всей системы. Именно на этом уровне осуществляется сопоставление спроса и предложения труда» [12, с.19]. Ученый в данном вопросе делает упор на то, что внутрифирменный рынок труда охватывает систему отно-

шений (организационно-правовых, экономических, информационных, социальных) между работодателями и наемными работниками по поводу расстановки работников на производстве, организации и охраны труда, продолжительности рабочего времени и оплаты, профессионального продвижения и переквалификации, стимулирования за дополнительные итоги.

Совершенно другой позиции, противоположной существованию внутреннего рынка труда, придерживается **А.Э. Котляр**. В частности, в своей статье «О понятии рынка труда» говорит следующее: «... контракт о найме оформляет рыночный акт – куплю-продажу рабочей силы. Дальнейшие же корректировки условий найма, поскольку они касаются уже проданной и функционирующей рабочей силы, носят внерыночный характер, хотя и протекают в сфере обращения. Это снимает вопрос и о так называемом «внутрифирменном рынке труда, под которым его сторонники понимают отношения между работодателями (нанимателями рабочей силы) и работниками предприятий и организаций. И хотя мы ранее признавали наличие внутрифирменного рынка труда, все же, как показал дополнительный анализ, приведенный выше, для такого вывода нет оснований» [13, с. 34-35].

На представленную А.Э. Котляром точку зрения его оппоненты отвечают следующим образом: «Одним из основных аргументов наличия внутрифирменного рынка труда является процедура оформления отношений трудового найма, носящих якобы внерыночный характер. Однако подобный довод в какой-то степени оправдан лишь в случае отсутствия индивидуальных контрактных обстоятельств между наемным работником и работодателем. Последний действительно имеет возможность практически волевым решением перемещать работника как между структурными подразделениями, так и на другие должности, рыночные же механизмы здесь не функционируют. Однако требования современной теории персонального менеджмента, а в некоторых странах (например, во Франции и Канаде) и трудового законодательства предполагают наличие индивидуального трудового контракта, юридически закрепляющего условия найма. Несмотря на различные типовые формы этого документа, в нем всегда фиксируются предоставляемое рабочее место и размеры должностного оклада или почасовой ставки. При наличии на предприятии индивидуальных контрактов любые вертикальные или горизонтальные перемещения работника требуют предварительного переоформления его трудового контракта, значит, осуществляется официальный пересмотр условий найма уже на внутрифирменном уровне. Это, следовательно, подтверждает наличие особого рынка» [8, с. 121].

Сопоставив мнение ученых по рассматриваемой проблеме, мы придерживаемся позиции, высказанной **А.Э. Котляром и Л.Г. Миляевой** о том, что недопустимо использовать в качестве термина «внутрифирменный рынок труда», а для обозначения отношений, возникающих внутри фирмы по поводу перераспределения нанятой рабочей силы по рабочим местам, использовать термин **внутрифирменная модель занятости**.

Таким образом, первая позиция дискутирующих о том, что локальный рынок труда – это рынок труда на уровне предприятия, по мнению авторов, является неверной ввиду отсутствия внутрифирменного рынка труда.

Вторая позиция дискутирующих основывается на понимании локального рынка труда как сети поселений, имеющих единую экономическую базу, транспортные связи, социально-демографическую структуру населения, природные факторы и так далее.

В понятийно терминологическом словаре «**Социально-экономическая география**» **Э.Б. Алаев** локальный рынок труда в территориальном аспекте представляет следующим образом: «Иерархия территориальной структуры рынка труда представлена низшим структурным образованием – локальным рынком труда, который включает в себя расположенную в пределах компактной территории сеть поселений, объединенных между собой производственными связями, системой обслуживания, транспортной сетью, системой информации, население которых формирует предложение услуг труда, а на предприятиях и учреждениях, здесь расположенных, формируется спрос на эти услуги. Центрами локализации являются, как правило, крупные населенные пункты, где сочетаются большое количество населения продавцов услуг труда и большое скопление предприятий и учреждений – их покупателей. Для локального рынка транспортная доступность должна укладываться в санитарно-допустимые пределы – не более получаса в один конец (максимально – час), а материальные затраты – в пределах личных или семейных бюджетов» [14, с. 350].

Таким образом, мы можем отметить, что при формировании рынка труда в процессе структуризации территории не существует строгого масштабного критерия. Однако существует ряд факторов, формирующих экономический потенциал центров локации, определяющих территориальную специфику локального рынка труда, таких как численность населения, численность трудовых ресурсов, количество рабочих мест, развитость транспортной системы и т.д.

Аналогичной позиции придерживается **С. Утинова**, отмечающая, что к локальному рынку труда относятся города и населенные пункты, имеющие единую экономическую базу, транспортные связи, социально-демографическую структуру населения, природные факторы.

**Л.П. Киян** отмечает, что «процесс формирования и функционирования рынка труда осуществляется в рамках субъектных образований национального, регионального, локального и других уровней, каждый из которых обусловлен не столько различным местоположением в экономическом пространстве, сколько набором определенных взаимосвязей, объединяющихся на основе потребностей и интересов субъектов рыночных отношений» [15, с. 18].

Таким образом, рассматривая данную позицию дискутирующих, хотелось бы подчеркнуть следующее: во-первых, локальный рынок труда включает в себя центр локализации (в качестве которого, как правило, выступает крупное поселе-

ние); во-вторых, локальный рынок включает часть приграничных территорий (на которую распространяются производственные связи от центра локализации).

По нашему мнению, в данной позиции есть один недостаток, заключающийся в том, что здесь не прослеживается связь: принадлежность прочих приграничных территорий, на которые распространяются производственные связи.

После рассмотрения двух позиций в отношении понятия локального рынка труда уместным было бы перейти к третьей. Так, в учебном пособии «Методические основы оценки состояния рынка рабочей силы в регионе» отмечается, что «наибольшее количество работников самых разных профессий, в том числе с высокой квалификацией, предприятие черпает из локального рынка рабочей силы. Локальный рынок предприятия определяется как «водосборная» зона, размер которой зависит от расстояния, которое работник готов тратить на дорогу на работу и обратно ежедневно, и других характеристик. Как правило, малоквалифицированные работники предпочитают более короткую дорогу на работу, чем высококвалифицированные. Поэтому, а также в силу высоких требований фирмы к соискателям высококвалифицированных вакансий, работники-специалисты привлекаются фирмой с регионального, национального и интернационального рынков. Региональный рынок рабочей силы располагается на территории, образуемой совокупностью зон локальных рынков предприятий и организаций, находящихся в населенных пунктах, имеющих единое подчинение местному Совету» [16, с. 15].

Под локальным рынком труда, по мнению **новосибирских ученых**, следует понимать территориально обособленный рынок, который формируется в отдельных муниципальных образованиях. «Это объясняется тем, что отдельные населенные пункты находятся на значительном расстоянии друг от друга, транспортная сеть развита слабо и локализация рынков труда происходит на базе отдельных территорий (районов, области) и крупных пунктов. Критерием для выделения отдельных групп локальных рынков труда служат характеристики отдельных населенных пунктов и степень близости их друг к другу» [17]. В качестве характеристики особенностей отдельных локальных рынков труда исследователи используют два показателя:

- уровень локальной безработицы (уровень безработицы на рассматриваемой территории по отношению к среднеобластному);
- местоположение локального рынка труда (рынок труда областного центра; рынок труда группы населенных пунктов, находящихся в пределах транспортной доступности областного центра; рынок труда районов, удаленных от областного центра, но имеющих транспортную связь между собой; рынки труда обособленных районов, жители которых без перемены места жительства не могут работать в ином крупном населенном пункте).

**Барнаульскими исследователями** в основу выделения локальных рынков труда на территории Алтайского края положено административно территориальное деление городских муниципальных образований. Проведенный анализ стати-

стической информации по локальным рынкам труда (за период с 1992 – 1995 гг.) и экспертный опрос позволили им выявить пять критериев, оценивающих степень проблемности территории: уровень безработицы, динамику уровня безработицы, напряженность на рынке труда, динамику занятых в промышленности и экономике в целом, динамику темпов промышленного производства. В рамках проделанной работы **А.М. Сергиенко** отмечает: «...наиболее значимыми факторами, детерминирующими положение городов Алтайского края на рынке труда, являются:

– общеэкономическое положение в стране, регионе и на отдельных предприятиях;

– размер (величина) города и особенности специализации народного хозяйства, его структура и структура занятых;

– уровень современного развития рынка труда, в том числе активность и финансовые возможности деятельности городских служб занятости» [18, с. 214].

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено четыре типа городов, различающихся по уровню развития рынка труда и занятости населения, что позволило выявить качественные различия в уровне состояния локальных рынков труда Алтайского края и спрогнозировать изменения в среднесрочной перспективе [20].

Рассмотрев и проанализировав позиции дискутирующих сторон в отношении определения границ локального рынка труда, можно отметить следующее:

- во-первых, границы локального рынка труда зависят не столько от широты связи между его субъектами, сколько от широты действий, которые осуществляют местные органы власти при проведении политики занятости;

- во-вторых, существование связей между субъектами рынка труда разных территорий свидетельствует о существовании проблем на том или ином локальном рынке труда, которые решаются за счет привлечения рабочей силы из приграничных локальных рынков (мобильность рабочей силы), образуя субрегиональный рынок труда, и удаленных (миграция) [19].

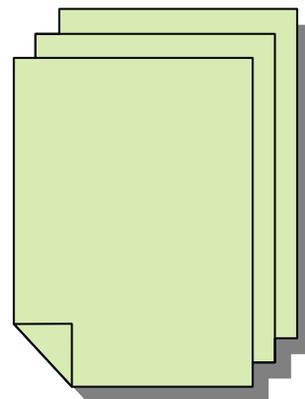
На наш взгляд, понятию локального рынка труда соответствует следующее определение: локальный рынок труда – это территориально обособленный рынок, который формируется в отдельных муниципальных образованиях. Особенность отдельных локальных рынков труда определяется уровнем социально-экономического развития центра локализации.

#### Список использованной литературы

1. Социальная политика: Толковый словарь / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М. : РАГС, 2002.
2. Заславский И. К новой парадигме рынка труда // Вопросы экономики. – 1998.- №2.- С.83-95.
3. Томилов В.В. Маркетинг рабочей силы: Учебное пособие / В.В. Томилов, Л.Н. Семеркова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие – М.: ИНФРА – М, 1998. – С. 82.
5. Dunlop J. The Task of Contemporary Wage Theory / J. Dunlop, G. Taylor, F. Pierson (eds). New Concepts in Wage Determination. – New York / McGraw – Hill, 1957.
6. Doeringer. P. Internal Labor Markets and Manpower Analysis / P. Doeringer, M. Piore. – Lexington: Hearh, 1971.
7. Дудникова Н.А. Скрытая безработица: феномен, анализ; последствия. – М., 1998. – 175 с.
8. Алавердов А.К. К вопросу о внутрифирменном рынке труда // Вопросы экономики. – 1999. - №12.
9. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица / А.А. Никифорова. – М.: Международные отношения, 1991. – 176 с.
10. Похвощев В.А. Формирование занятости населения России в переходный период становления рыночных отношений: Дис. ... докт. экон. наук – М., 1996.
11. Карташов С.А., Одегов Ю.Г. Рынок труда: проблемы формирования и управления (на примере г. Москвы). – М.: Финстатинформ, 1998.
12. Былков В.Г. Система регионального рынка труда: социально-экономические методы регулирования: дис. ... докт. экон. наук. – СПб., 1997.
13. Котляр А.Э. О понятии рынка труда // Вопросы экономики. – 1998. – №1.
14. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. – М. : Мысль, 1983.
15. Киян Л.П. Рынок труда: методология исследования и особенности формирования в современной России: Автореф. на соиск. уч. степ. докт. экон. наук. – Воронеж, 1998.
16. Неценко Н.А., Тучков А.И. Методические основы оценки состояния рынка рабочей силы в регионе: Учебное пособие (с приложением) / Н.А. Неценко, А.И. Тучков – Сп.: Изд-во СПбуЭФ, 1994. – 60 с.
17. Шахнович Р.М. Влияние локального рынка труда на формирование спроса на труд в условиях экономического роста [ЭР] / Р.М. Шахнович. – [www.socialpolicy.ru](http://www.socialpolicy.ru).
18. Сергиенко А.М. Типология городов края по степени кризисности ситуации на рынке труда / А.М. Сергиенко // Региональные аспекты регулирования рынка труда: проблемы и решения. – Барнаул : Изд-во АГУ, 1996.
19. Хорунжин М.Г. Оценка ситуации на локальном рынке труда: проблемы и пути их решения: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Алтайский государственный университет. Барнаул, 2007. – 23 с.
20. Хорунжин М.Г. Актуальные вопросы рынка труда / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы пятой международной научно-практической конференции. Рубцовский индустриальный институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; под редакцией: О.П. Осадчей (ответственный редактор), А.В. Прокопьева, Е.С. Беляевой. 2013. – 377 с.

**СЕКЦИЯ 2**  
**РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА**



УДК 338.1(574)

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК**

*М.М. Алибаева, Г.А. Орынбекова, З.Ж. Есенбекова*

*Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В условиях экономического кризиса в Восточно-Казахстанской области Республики Казахстан (ВКО РК) приоритетными признаны отрасли, которые в кратчайший срок дадут экономический и социальный эффект и обеспечат занятость населения.

В реальном секторе экономики области АПК является одной из ведущих отраслей наряду с такими отраслями промышленности, как металлургия, машиностроение, химическая промышленность.

В Программе развития территории ВКО на 2016—2020 годы указано, что обеспечение стабильного роста экономики региона является одним из главных приоритетов региональной экономики. Так, по такому целевому индикатору, как ВРП на душу населения, планируется рост на 14%, если в 2014 году данный показатель составлял 1640 тыс.тенге на человека, то к 2020 году он повысится до уровня 1869,8 тыс.тенге на человека. Реализация поставленной цели возможна в первую очередь за счет формирования устойчивой сервисно-индустриальной модели экономики региона и поддержки ключевых отраслей со сравнительными конкурентными преимуществами.

Стабильный рост экономики региона возможен только при обеспечении продовольственной безопасности региона, которая согласно нормативам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) обеспечивается в том случае, если в стране производится порядка 80% потребляемого продовольствия [1]. Обеспечение продовольственной безопасности региона во многом зависит от развития агропромышленного комплекса (АПК). «Никакая отрасль кроме АПК не предполагает для нормального хода воспроизводства тесного единства экономики и экологии, техники и биологии, а также создания хозяйственного механизма и всей системы управления АПК» [2]. Для этого необходимо увеличить инвестиции в АПК. Если в 2014 году Индекс физического объема инвестиций в основной капитал производства продуктов питания был на уровне 64,9%, то к 2020 году прогнозируется рост до уровня 110%. Для обеспечения продовольственной безопасности в ВКО определены следующие пути достижения: техническое переоснащение и модернизация производств и организация новых производств, повышение качества продукции переработки путем перехода на международные стандарты; повышение экономической доступности товаров, работ и услуг для СХТП и переработчиков сельскохозяйственной продукции; увеличение выпуска экспортноориентированной продукции; применение мер государственной поддержки по инвестиционному субсидированию в рамках реализации приоритетных инвестпроек-

тов и субсидирование производства продукции глубокой переработки сельскохозяйственного сырья.

Основными поставщиками сельскохозяйственного сырья для предприятий перерабатывающей промышленности АПК являются отрасли сельского хозяйства - растениеводство и животноводство.

В области развито молочно- мясное и мясное скотоводство, грубошерстное и тонкорунное овцеводство, шерстное козоводство, коневодство, свиноводство, птицеводство, пантовое оленеводство и пчеловодство. В области имеется 112 субъектов племенного животноводства, из них 16 занимаются разведением крупного рогатого скота (крс) молочного направления, 14 - крс мясного направления, 50 – овцеводством, 1 – шерстным козоводством, 1 - свиноводством, 20 - разведением племенных лошадей, 4 племенных мараловодческих и 1 оленеводческих хозяйства, 2 предприятия разводят племенную птицу, 2 дистрибьютерных центра занимаются реализацией семени быков-производителей. По поголовью скота регион занимает лидирующие позиции по стране.

Таблица 1

Численность племенного скота по направлениям продуктивности во всех категориях хозяйств ВКО за 2012-2014 гг. (на 01.01.), гол.

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Численность племенного крупного рогатого скота, всего				
Всего голов	50 907	53 967	55 941	62 753
В т.ч.коров	19 365	24 003	24 076	25248
Молочных пород				
Всего голов	7 797	5978	4 986	8106
В т.ч.коров	2 574	2355	1 673	2875
Молочно-мясных пород				
Всего голов	19 792	19635	19 614	13376
В т.ч.коров	6931	6898	6 980	5571
Мясных пород				
Всего голов	23 318	28354	31 341	41271
В т.ч.коров	9 860	14750	15 423	16802

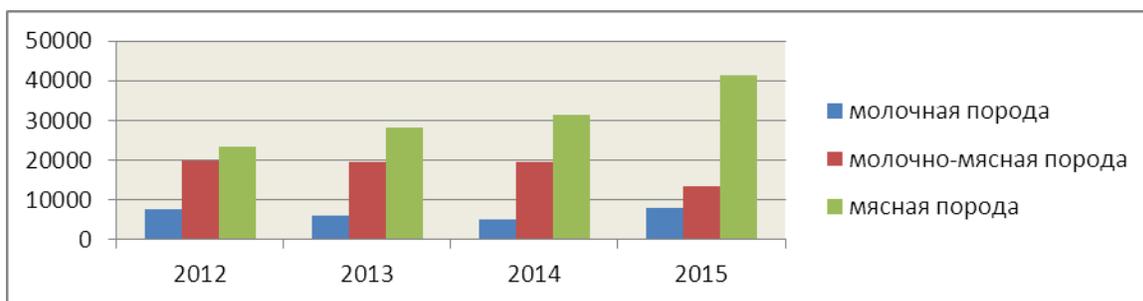


Рис.1. Динамика численности племенного крс по направлениям

Данные таблицы 1 и рисунка 1 показывают, что за анализируемый период численность крс мясного направления имеет тенденцию к увеличению. Так, если в 2012 году численность крс составляла 23318 голов, то на начало 2015 года численность возросла на % и составила 41271 голов. Это объясняется тем, что в области проводится работа по реализации проекта «Развитие экспортного потенциала мяса крс».

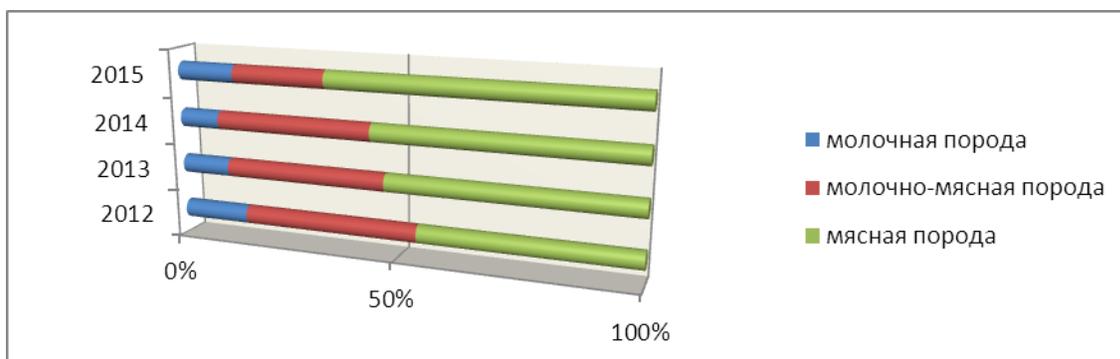


Рис. 2. Структура численности племенного крс по направлениям

Наибольший удельный вес в структуре крс занимает мясное направление (66%), доля молочно-мясного направления составляет 21% от общего поголовья крс. Доля животноводства в валовом выпуске продукции (услуг) сельского хозяйства в 2015 году по области составила 179749,2 млн. тенге (61,9%) [3]. Для дальнейшего развития отрасли необходимо: увеличение экспортного потенциала отрасли животноводства; создание и развитие современной инфраструктуры в животноводстве; внедрение в производство инновационных методов селекции и ускоренного воспроизводства в животноводстве; развитие системы ветеринарной безопасности; наращивание производства животноводческой продукции на базе крупных растениеводческих хозяйств области.

В сложившейся ситуации, чтобы добиться необходимого уровня собственного производства мясной продукции, товаропроизводители области должны добиться глубокой переработки животноводческой продукции, тем самым реально

возрастут объемы производства и реализации отечественной продукции, что позволит снизить зависимость от импорта мясной продукции. Выполнение приоритетных задач развития регионального АПК, поставленных в Программе развития территории ВКО на 2016-2020 годы, в решающей мере определит состояние экономики региона на долгосрочный период [4,5].

#### Библиографический список

1. Мухтарова К.С. Государственное управление экономической безопасностью в РК. Учебник.-Алматы, 2014.
2. Программа развития территории Восточно-Казахстанской области на 2016-2020 годы.[Электронный ресурс] <http://www.akimvko.gov.kz/ru/> дата обращения 21.04.2016г.
3. Панин А.В. Экономический рост в сельском хозяйстве на основе модернизации производства ...Монография, М., -2012.
4. Осадчая О.П., Якименко Е.А. Особенности пи проблемы деятельности предприятий АПК Алтайского края в условиях экономического кризиса//Известия АлтГУ.-2010.- №2/2.- С.275-277.
5. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)

УДК 338.43

#### **АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

*С.М. Ахтаева, З.Ж. Есенбекова, К.Т. Нуралина, А.С. Турусбекова  
Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В статье дан статистический анализ производства сельскохозяйственной продукции Восточно-Казахстанской области за последние три года

Сельское хозяйство является сферой благосостояния основной части населения. Ежегодно в Казахстане производится до семисот пятидесяти тысяч тонн мяса, более четырех с половиной миллионов тонн молока, порядка двух с половиной миллиардов штук яиц, тридцать тысяч тонн шерсти.

Восточно-Казахстанская область не только индустриальная, но и сельскохозяйственная. По поголовью скота регион занимает лидирующие позиции по Республике. Основными видами продуктов питания область себя обеспечивает, при этом возникает необходимость увеличивать экспортный потенциал.

В 2014 году всеми категориями хозяйств ВКО произведено 140,6 тыс. тонн мяса (в убойном весе), или 107,7% к уровню 2013 года, 778,1 тыс. тонн молока (соответственно 102,6%), 154,8 млн. штук яиц (107,5%), 1,5 тыс. тонн меда (113,6%), 5,1 тыс. тонн шерсти (104,6%). Рост объемов производства основных видов продукции животноводства сопровождался увеличением продуктивного

стада скота и птицы. Прирост производства мяса, яиц и меда обеспечен всеми категориями хозяйств, молока - крестьянскими хозяйствами, шерсти – сельхозпредприятиями и крестьянскими хозяйствами.



Рис.1. Объем производства основных видов продукции сельского хозяйства в 2014 году

По предварительным данным, общий прирост объемов производства продукции животноводства составил 4,8%, в том числе в сельхозпредприятиях – 8,1%, в крестьянских хозяйствах – 12,8%, в хозяйствах населения – 1,1%. Вместе с тем значимая доля (61,7%) валовой продукции животноводства принадлежала хозяйствам населения, удельный вес крестьянских хозяйств составил 27,4%, сельхозпредприятий – 10,9%. По предварительным расчетным данным, в 2014 году сельхозпроизводителями области произведено продукции животноводства на сумму 178,4 млрд. тенге, или 15,0% республиканских объемов (второе место в республике). По объемам производства молока и меда область занимала первое место в республике, мяса – второе, шерсти – четвертое, яиц – девятое. За прошедший год в расчете на душу населения области произведено 101 кг мяса, 556 кг молока, 111 яиц, при республиканском уровне 52 кг мяса, 293 кг молока и 248 штук яиц.

Основными производителями мяса (около 60% объемов данной продукции в области) являлись хозяйства Уланского (26,0 тыс. тонн), Тарбагатайского (11,5 тыс. тонн), Курчумского (9,4 тыс. тонн), Абайского (9,2 тыс. тонн), Аягозского (9,0 тыс. тонн) районов и г.Семей (17,9 тыс. тонн).



Рис. 2. Объем производства мяса в 2014 году

Основными производителями молока являлись хозяйства: более 50% – Урджарского (68,6 тыс. тонн), Тарбагатайского (68,4 тыс. тонн), Курчумского (65,8 тыс. тонн), Кокпектинского (56,6 тыс. тонн), Уланского (53,6 тыс. тонн), Жарминского (52,4 тыс. тонн), Аягозского (50,2 тыс. тонн) районов.



Рис. 3. Объем производства молока в 2014 году

Основными производителями яиц являлись хозяйства: 55% – Уланского (21,3 млн. штук), Глубоковского (19,9 млн. штук), Урджарского (16,3 млн. штук), Кокпектинского (13,7 млн. штук) районов и г. Семей (14,5 млн. штук).



Рис. 4. Объем производства яиц в 2014 году

Основными производителями шерсти являлись хозяйства: около 70% – Абайского (634 тонны), Урджарского (633 тонны), Тарбагатайского (621 тонна), Аягозского (581 тонна), Жарминского (533 тонны) и Курчумского (502 тонны) районов.

Основными производителями меда являлись хозяйства: 75% – Катон-Карагайского (410 тонн), Зыряновского (296 тонн), Глубоковского (227 тонн) и Шемонаихинского (172 тонны) районов.



Рис. 5. Объем производства меда в 2014 году



Рис. 6. Объем производства шерсти в 2014 году

Согласно представленным выше данным, наибольший удельный вес по производству: молока - Урджарский, мяса и яиц – Уланский, шерсти – Абайский, меда – Катон – Карагайский районы. В целом по основным видам продукции животноводства (мясо, молоко, яйцо) потребность населения области удовлетворяется полностью. Подтверждением являются увеличивающиеся объемы производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки.

#### Список литературы

1. Статистические данные Департамента статистики ВКО.
2. <http://www.agro.vko.gov.kz>

УДК 338:31(470+57)(035)

ББК 65.9(2Рос)я2

## **ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Н.П. Балдина*

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

В статье дается оценка эффективности труда малых и средних предприятий Новосибирской области на основе индикатора, включающего добавленную стоимость.

В современной России одной из основных проблем экономического развития является низкая эффективность использования труда и капитала, отсутствие условий для увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

В настоящее время судьба конкурентоспособности российской экономики решается в обрабатывающей промышленности, ибо без развитой промышленности любые самые продвинутые технологии нигде будет воплощать [1, с.11].

Обрабатывающие производства вносят существенный вклад в экономику России. Их доля в ВВП страны в 2014 г. составила 15,6 % [2, с.129], доля численности занятых в промышленности — 16 % [3].

Статистика свидетельствует, что в Новосибирской области обрабатывающие производства демонстрируют рост в текущих ценах основных финансовых показателей. Постепенно растет стоимость внеоборотных активов предприятий. Это свидетельствует о том, что в области все же идет процесс модернизации производства. Вместе с величиной оборотных средств растет и объем выпускаемой продукции, суммарная прибыль от продаж компаний, хотя при этом темпы роста объема промышленной продукции предприятий, рентабельность активов и среднесписочная численность работников снижаются.

Усредненные показатели отрасли не позволяют оценить эффективность работы российских предприятий. Для этого необходимы эмпирические исследования на микроуровне. Существует необходимость проводить мониторинг с целью выделения вклада отдельных предприятий в общеотраслевую добавленную стоимость и выявления неэффективных производств; проводить анализ структуры добавленной стоимости (удельный вес расходов на оплату труда, амортизационных отчислений, прибыли в добавленной стоимости) по предприятиям.

В Новосибирской области весной 2015 г. по инициативе областной администрации был проведен опрос руководителей малых и средних предприятий с целью выявить наиболее актуальные направления развития промышленности, а

также определить приоритеты государственной поддержки предприятий и предпринимателей. В числе рассматриваемых вопросов было предложено предоставить основные экономические показатели предприятий.

К сожалению, лишь 30 руководителей предприятий различной отраслевой принадлежности ответили на вопросы предложенной анкеты. Были собраны фактические финансовые показатели за 2012-2014 годы, а также плановые значения показателей за 2015 г. и прогнозные 2016 г. Однако не все предприятия подготовили полный перечень запрашиваемой информации. Часть организаций не предоставили либо фактические, либо прогнозные значения, поэтому их пришлось исключить из рассматриваемого списка. Таким образом, в исследуемой выборке осталось 20 компаний. Среди них нет промышленных гигантов, а также предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых. Это означает, что на них значительно меньше влияют факторы масштаба и мировой конъюнктуры цен на сырьевые товары, то есть внешние факторы, влияющие на рост российской экономики.

Характеристика основных экономических показателей предприятий выборки представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика финансовых показателей предприятий выборки

		2012 факт	2013 факт	2014 факт	2015 план	2016 Прогноз
Суммарная выручка	млн руб.	42 328	45 997	50 358	61 263	67 590
Средние темпы роста выручки	%		109	109	122	110
Суммарная прибыль от продаж	млн руб.	2 106	1 342	2 793	4 751	4 797
Суммарная среднесписочная численность работников	чел.	3 994	4 077	3 591	3 743	3 718
Величина добавленной стоимости	млн руб.	7 406	7 191	8 862	10 176	11 449
Средняя величина добавленной стоимости к численности занятых	млн руб.	0,68	0,67	0,74	1,00	1,20

Представительность полученных результатов определяется тем, что в обследовании участвовали предприятия, формирующие в 2014 г. 26 % (табл.1) выручки продукции, полученной в обрабатывающих производствах Новосибирской области.

По оценкам руководителей, в ближайшее время (плановые показатели 2015 г. и прогнозные 2016 г.) практически все предприятия увеличат объемы продаж. При этом средние темпы роста выручки растут с 109 % в 2013 г. и 2014 г. до 122 % в планах 2015 г., однако в прогнозах 2016 г. темпы роста снижаются до 110 %, т.е. руководство предприятий выборки не настроены оптимистично на ближайшее будущее, хотя в среднем ожидают более высоких среднегодовых темпов роста выручки, чем в целом обрабатывающие производства Новосибирской области,

составляющие в 2014 г. 4 % (см. табл.1), а в 2016 - 2018 годах ожидаемые темпы роста промышленного производства НСО составят от 1,5 до 4% [4].

Обратимся к динамике эффективности. В конечном итоге именно в ней должны выразиться результаты деятельности предприятий.

В качестве обобщенной характеристики эффективности деятельности предприятия в работе используется показатель *эффективность труда*, исчисляемый как отношение величины добавленной стоимости к численности работников предприятия. Такой показатель отражает эффективность труда на предприятии и может служить его измерителем.

*Добавленная стоимость* – это один из ключевых показателей в современной экономической статистике, это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию.

Для того чтобы количественно охарактеризовать ожидаемые изменения, использовались два критерия:

- темпы роста объемов продаж за период 2012-2014 гг., планируемые изменения в 2015 г. и прогнозные в 2016 г.
- изменения эффективности труда за период 2012-2014 гг., планируемые изменения в 2015 г. и прогнозные в 2016 г.

Таким образом, предприятия были разделены на 4 группы и исследование выборки по этим показателям дало следующие результаты, проиллюстрированные на рис.1.

#### **2013 г.**

- 1 группа - рост объемов продаж при росте эффективности труда — 25 % (5 предприятий) от общего числа предприятий выборки;
- II группа - снижение объемов продаж при росте эффективности труда — 15 (3 предприятия);
- III группа - рост объемов продаж при снижении эффективности труда — 40 % (8 предприятий);
- IV группа - снижение продаж при снижении эффективности труда — 20 % (4 предприятия);

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. у 40 % предприятий выборки наблюдался рост эффективности труда, но при этом 25 % из них имели рост объема продаж, а вот 15 % - снижение.

#### **2014 г.**

- 1 группа - рост объемов продаж при росте эффективности труда — 55 % (11 предприятия) от общего числа предприятий выборки;
- II группа - снижение объемов продаж при росте эффективности труда — 25 % (5 предприятия);
- III группа - рост объемов продаж при снижении эффективности труда — 5 % (1 предприятий);

- IV группа - снижение продаж при снижении эффективности труда — 15 % (3 предприятий).

В 2014 г. рост эффективности труда наблюдался уже у 80 % предприятий, при этом 55 % из них имели и рост объемов продаж, а 25 % - снижение. Лишь 15 % предприятий попало в группу, куда входят компании, демонстрирующие спад производства при снижении эффективности.

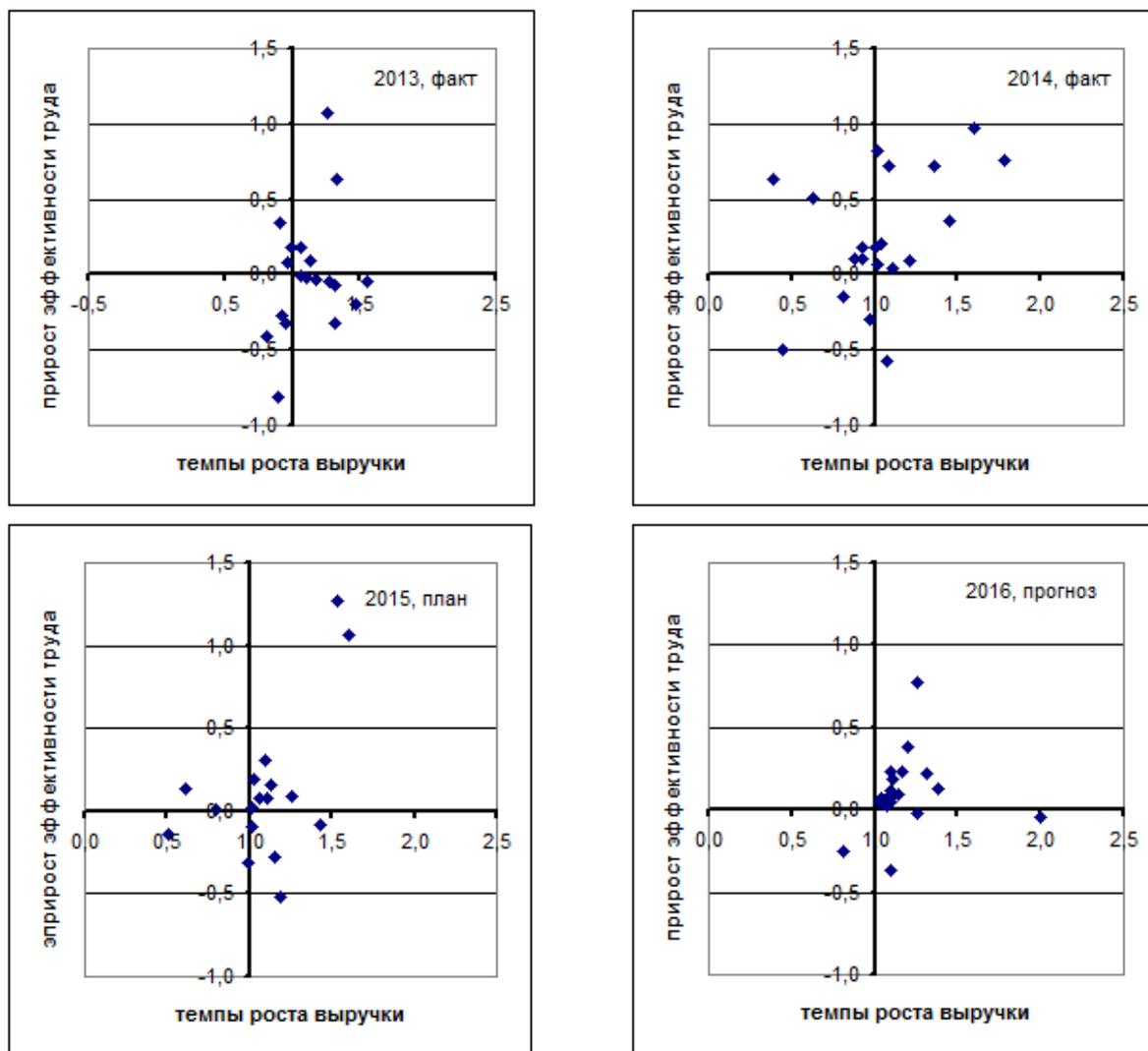


Рисунок 1 - Распределение предприятий по темпам роста выручки и прироста эффективности труда по отношению к предыдущему году

### 2015 г. (план)

- 1 группа - рост объемов продаж при росте эффективности труда — 60 % (12 предприятий) от общего числа предприятий выборки;

- II группа - снижение объемов продаж при росте эффективности труда — 10 % (2 предприятий);
- III группа - рост объемов продаж при снижении эффективности труда — 20 % (4 предприятия);
- IV группа - снижение продаж при снижении эффективности труда — 10 (2 предприятий).

В соответствии с плановыми показателями, в 2015 г. ожидался рост эффективности труда у 70 % компаний, из них 60 % ожидали роста объема продаж, а 10 % предприятий – снижения.

#### **2016 г. (прогноз)**

- I группа - рост объемов продаж при росте эффективности труда — 80% (16 предприятий) от общего числа предприятий выборки;
- II группа - снижение объемов продаж при росте эффективности труда — (0 предприятия)
- III группа - рост объемов продаж при снижении эффективности труда — 15 (3 предприятий);
- IV группа - снижение продаж при снижении эффективности труда — 5 % (1 предприятия);

Прогнозный 2016 г. выглядит весьма оптимистично: 80 % предприятий прогнозируют рост эффективности труда с одновременным ростом объема продаж. Лишь одно предприятие (5 %) ожидает снижения обоих показателей.

Таким образом, по данным опроса руководителей малых и средних предприятий Новосибирской области, можно ожидать роста эффективности труда с одновременным увеличением роста объема продаж, что свидетельствует о надежде руководства предприятий на благоприятные перспективы развития.

На рис.1 наглядно видно, что в 2013-2014 годах, когда мы имели фактические показатели работы предприятий, и даже в 2015 плановом году наблюдаются значительные отклонения значений рассматриваемых показателей от осей координат, а в прогнозном 2016 г. рассеивание значений вокруг осей минимально.

Наличие данных по предприятиям позволяет проанализировать распределение показателей эффективности труда относительно своих средних значений. Здесь целесообразно рассмотреть меру рассеивания значений. Количественно это может быть оценено с помощью такого показателя, как среднеквадратическое отклонение. Если в 2013 г. среднеквадратичное отклонение темпов роста предприятий выборки составляло 29,9, а эффективности труда 3,6, то в прогнозном 2016 г. обе эти величины снизились до одинакового значения 0,99, т.е. в прогнозный 2016 г. показатели рассеивания значительно уменьшились, они оказались сгруппированы вокруг среднего значения. Таким образом, прогнозные значения руководителей предприятий можно подвергнуть сомнению.

Следует заметить, что повышения эффективности предприятия ожидают за счет модернизации производства. Так, 80 % предприятий выборки в 2016 г. планируют приток инвестиций в еще большем объеме, чем в плановом 2015 г. Из табл. 2 видно, что 75 % предприятий 1 группы, в которой ожидается и рост объемов продаж и рост эффективности, планируют инвестиции, и, должно быть, собираются проводить модернизацию. Среди предприятий III группы в 2016 г., где при росте объемов продаж ожидается снижение эффективности, все предприятия планируют увеличение инвестиции. Единственное предприятие IV группы, где ожидается снижение и объемов продаж, и эффективности труда, не планирует роста инвестиций.

Таблица 2

Распределение предприятий по группам в 2016 г.

Группа	Количество предприятий всего	Количество предприятий, планирующих инвестиции	Доля предприятий группы, планирующих инвестиции, %
I группа	16	12	75
III группа	3	3	100
IV группа	1	0	0

Таким образом, анализ показывает, что большинство предприятий ожидают, что увеличение ресурсов должно привести к росту эффективности.

Ситуация, которая сложилась в настоящее время в промышленности, свидетельствует о том, что эффективность труда малых предприятий ниже средних и крупных. Этот факт подтверждает и наша выборка, где среднее значение эффективности труда 25 % более крупных предприятий по выручке в 2012 г. составило 1252 тыс. руб. на человека, а 25 % самых мелких предприятий всего лишь 496 тыс. руб. на человека (табл. 3) в то же время, по прогнозам самих предприятий, в 2016 г. у 25% крупнейших предприятий выборки ожидается в среднем увеличение величины добавленной стоимости на человека вдвое (до 2582 тыс. руб. на человека), а на 25 % самых мелких предприятий выборки – в полтора раза (до 745 руб. на человека).

Таблица 3

Значение эффективности труда выборки по квартилям, млн. руб./ чел.

	2012 факт	2013 факт	2014 факт	2015 (план)	2016 (прогноз)
25 % крупнейших предприятий выборки по выручке	1,252	1,219	1,110	2,128	2,582
25 % самых мелких предприятий выборки по выручке	0,496	0,570	0,513	0,584	0,745

В среднем на предприятиях выборки в структуре добавленной стоимости преобладают затраты на оплату труда. 2013 г. в среднем они составляли 58,4 % и должны снизиться до 50,1 % в прогнозном 2016 г. Доля прибыли в структуре добавленной стоимости в большинстве предприятий невелика и в 2013 г. в среднем составила 9,7 %. Ожидания 2016 г. выглядят на этом фоне завышенными — 29 %. Таким образом, подавляющее число предприятий формируют добавленную стоимость в основном за счет оплаты труда работников, а не прибыли, которая может быть направлена на развитие предприятий.

Несмотря на снижение доли фонда платы труда в величине добавленной стоимости, наблюдается рост его абсолютных значений на предприятиях.

В 2013 и 2014 годах темпы роста заработной платы превышали темпы роста эффективности труда. Такая система выглядит более социальноориентированной, но менее инвестиционно привлекательной. В плановом 2015 г. и прогнозном 2016 г. ожидается опережающий рост эффективности труда по сравнению с ростом оплаты труда работников (рис.2).

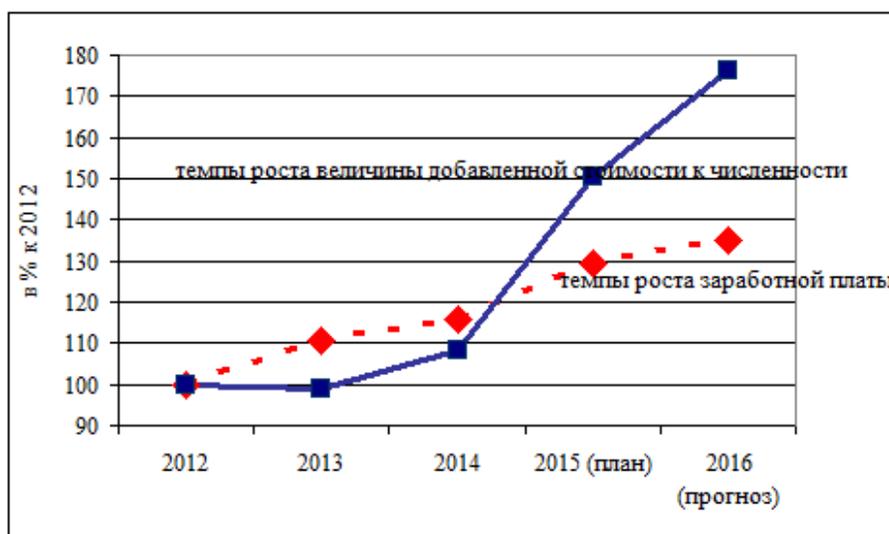


Рисунок 2 – Динамика средних темпов роста эффективности труда и заработной платы предприятий выборки относительно 2012 г.

Таким образом, анализ доступных данных малых и средних предприятий Новосибирской области показывает, что их руководство надеется на благоприятные перспективы развития. Средние темпы роста выручки предприятий выборки ожидаются более чем в 3 раза выше, чем прогнозируемые темпы роста промышленного производства России, при этом большинство предприятий ожидают роста эффективности труда за счет модернизации производства и при его расширении, эффективность труда на более крупных предприятиях ожидается выше, чем на мелких, также ожидается опережающий рост эффективности труда по сравнению с ростом оплаты труда работников.

## Список литературы

1. Мау В. Россия должна перейти от экономики спроса к экономике предложения // *Стратегия*. 2014. N 1, март.
2. *Национальные счета России в 2007 - 2014 годах. 2015*: Стат.сб./Росстат. - М., 2015. - С. 129.
3. Труд и занятость в России. 2015: Стат.сб./Росстат Т78. М., 2015.
4. Сайт областной администрации Новосибирской области [ЭР] <http://portal.nso.ru/portal/Navigation/Dies/90305152>

УДК 332.1

### **ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

*О.И. Герман*

*Алтайский государственный университет*

В период политической и экономической нестабильности в нашей стране малому бизнесу отведена одна из основополагающих ролей в процессе восстановления экономики от последствий кризисных явлений. В этой связи государством предусматривается комплекс мер по развитию и поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации, таких как создание объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; расширение доступа субъектов малого бизнеса к кредитным и имущественным ресурсам; совершенствование налогообложения субъектов малого бизнеса; упрощение бухгалтерского, налогового учета и отчетности при применении специальных систем налогообложения; совершенствование статистического учета деятельности субъектов малого предпринимательства и многие другие. При этом малый бизнес продолжает сталкиваться с проблемами замедления роста, утраты рыночных позиций, вследствие обострения конкурентной борьбы, нехватки финансовых ресурсов для появления инновационных продуктов и технологий. Решение этих проблем требует изучения и осмысления тенденций развития малого предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, суммарная доля участия иностранных юридических лиц и юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не более 49% и в которых среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек [1].

Еще одним критерием для отнесения к субъектам малого предпринимательства выступает доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год. Для субъектов малого предпринимательства предельное значение такого дохода установлено правительством РФ и составляет 800 млн. рублей без учета налога на добавленную стоимость [2].

По данным государственной статистики [3], на начало 2015 года на территории Российской Федерации действовало около 2104 тыс. юридических лиц, являющихся субъектами малого предпринимательства, и около 5645,7 тыс. индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица (таблицы 1–2).

Динамика числа субъектов малого предпринимательства в России имеет положительную тенденцию. Количество малых предприятий увеличилось по сравнению с 2011 годом на 267348 единиц, или на 14,6 %, численность работников также растет, увеличение составило 263,8 тыс. чел., или 2,3 %. Наиболее быстро растет выручка организаций. Так, по сравнению с 2011 годом оборот от продажи товаров (работ, услуг) увеличился на 17%. Одновременно увеличились инвестиции в основной капитал на 232880,2 млн. руб., или на 54 %.

Таблица 1

Основные показатели деятельности малых предприятий РФ  
за период 2011–2014 годы

Наименование показателя	Период			
	2011	2012	2013	2014
1. Число предприятий, единиц	1836432	2003038	2063126	2103780
2. Средняя численность работников, тыс. чел.	11480,4	11683,9	11695,7	11744,2
3. Оборот организаций (без НДС), млн. руб.	22610239,5	23463700,8	24781609,2	26392218,7
3. Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	431551,3	521544,9	574933,7	664431,5

Таблица 2

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей РФ  
за период 2011–2014 годы

Наименование показателя	Период			
	2011	2012	2013	2014
1. Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в РФ, тыс. чел.	5453,1	5647,1	5429,5	5645,7
2. Численность наемных работников, занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в РФ, тыс. чел.	2245,9	2213,9	2096,5	2435,7
3. Объем выручки (с учетом налогов) от продажи товаров, работ, услуг, млн. руб.	8057231	8707399	9732908	10447470

На фоне роста российской предпринимательской активности, динамика основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в Алтайском крае изменяется неравномерно (таблицы 3–4). В 2012 году количество малых предприятий увеличилось относительно уровня 2011 года и составило 35824 единицы. В 2013 году число предприятий снизилось незначительно, однако снижение числа малых предприятий в 2014 году до 31963 единиц против 35596 единиц в 2013 году имеет ярко выраженную отрицательную динамику. Такая ситуация негативно сказалась и на численности работников малых предприятий Алтайского края. На протяжении всего исследуемого периода наблюдается увеличение денежного оборота малых организаций. Основными причинами роста денежного оборота малого бизнеса Алтайского края стали рост цен на товары и услуги и увеличение физического объема продаж. Инвестиции в основной капитал также имеют устойчивую положительную динамику на протяжении всего исследуемого периода.

Таблица 3

Основные показатели деятельности малых предприятий Алтайского края за период 2011–2014 годы

Наименование показателя	Период			
	2011	2012	2013	2014
1. Число предприятий, единиц	31548	35824	35596	31963
2. Средняя численность работников, тыс. чел.	180,9	178,3	179,9	172,8
3. Оборот организаций (без НДС), млн. руб.	264940,3	267852,9	281057,2	290722,3
3. Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	13086,5	13530,0	20738,7	23366,0

Таблица 4

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей Алтайского края за период 2011–2014 годы

Наименование показателя	Период			
	2011	2012	2013	2014
1. Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в РФ, тыс. чел.	99,6	91,3	85,0	92,2
2. Численность наемных работников, занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в РФ, тыс. чел.	39,8	35,5	32,8	38,5
3. Объем выручки (с учетом налогов) от продажи товаров, работ, услуг, млн. руб.	114601	113357	141557	157293

Субъекты малого предпринимательства в Алтайском крае распределены по видам деятельности следующим образом (рисунок 1).

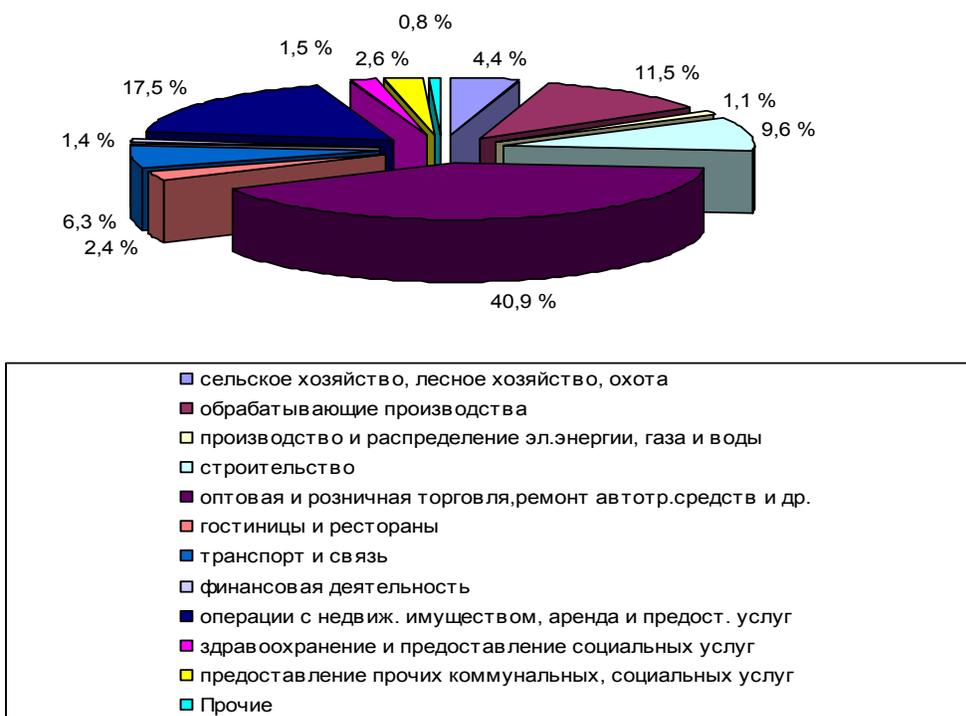


Рисунок 1 – Структура малых предприятий Алтайского края по видам экономической деятельности в 2014 году

Наибольший удельный вес (41 %), в структуре видов экономической деятельности в 2014 году занимают малые предприятия оптовой и розничной торговли. Операциями с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг в 2014 году занималось 18 % от общего числа малых предприятий. Доля малых предприятий, относящихся к обрабатывающим производствам, составляет 16 %, к строительству – 10 %, к транспорту и связи – чуть более 6%, к сельскому хозяйству и лесному хозяйству – 4,4 %, гостиничному и ресторанному бизнесу – 2,4%, к прочим коммунальным и социальным услугам – 2,6%, к здравоохранению – 1,5%. Удельный вес малых предприятий, занимающихся финансовой деятельностью, производством и распределением электроэнергии, газа и воды, составляет чуть более 2%.

Распределение малых предприятий по видам деятельности в 2014 году по сравнению с 2011 годом изменилось в сторону обрабатывающих производств – на 1,2%, транспорта и связи – на 1,3%, предоставления услуг – на 1%, строительства – на 0,8 % при одновременном снижении доли оптовой и розничной торговли – на 2,8 %, сельского хозяйства и лесного хозяйства на – 1,5%. По остальным видам деятельности изменение структуры можно считать незначительным (таблица 5).

Таблица 5

Число малых предприятий по видам экономической деятельности  
в Алтайском крае за период 2011–2014 годы, единиц

Наименование показателя	Период			
	2011	2012	2013	2014
Всего	31548	35824	35596	31963
в т.ч. сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1849	1969	1855	1415
рыболовство, рыбоводство	47	60	55	43
добыча полезных ископаемых	64	83	97	89
обрабатывающие производства	3249	3883	3793	3663
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	356	428	382	371
строительство	2788	3308	3358	3068
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых услуг, предметов личного пользования	13791	15006	15036	13064
гостиницы и рестораны	750	828	800	775
транспорт и связь	1617	2007	2084	2001
финансовая деятельность	416	544	539	432
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5330	6216	6031	5587
образование	137	165	162	155
здравоохранение и предоставление социальных услуг	400	452	496	480
предоставление прочих и услуг	754	875	908	820

В целях планомерного развития малого предпринимательства, как самостоятельного и эффективного сектора экономики, в России в 2007 году был разработан и принят Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором определены основные принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства:

- разграничение полномочий по поддержке субъектов малого предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами самоуправления;
- ответственность органов государственной власти за обеспечение условий для развития субъектов малого предпринимательства;

- участие представителей субъектов малого предпринимательства, некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого предпринимательства в формировании и реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов органов местного самоуправления, регулирующих развитие малого предпринимательства;

- обеспечение равного доступа малого предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления, установленными государственными программами (подпрограммами) РФ, государственными программами (подпрограммами) субъектов РФ, муниципальными программами (подпрограммами) [1].

В апреле 2014 года была разработана и утверждена подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», целью которой является увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике Российской Федерации. В качестве ожидаемых результатов от реализации подпрограммы должно стать следующее: упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности; повышение доступности финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства; создание системы организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанной на единых требованиях к их деятельности [4].

В стране также разработана Стратегия развития Национальной гарантированной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года (утверждена Приказом Минэкономразвития России от 19.02.2015 №74) [5].

В целях дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства действует Указ Президента РФ от 05.06.2015 № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» [6].

Значительным фактором развития малого предпринимательства является государственная поддержка на региональном уровне. Государственная политика Алтайского края в области развития малого предпринимательства является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, инфраструктурных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Алтайского края. Основными направлениями государственной политики Алтайского края в области развития малого предпринимательства являются:

- развитие субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства;

- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства;
- оказание содействия субъектам малого предпринимательства в продвижении произведенных ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Алтайского края, РФ и рынки иностранных государств;
- увеличение количества субъектов малого предпринимательства;
- увеличение доли производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового регионального продукта Алтайского края;
- развитие производства и реализации продукции и услуг, безопасных для жизни и здоровья населения;
- увеличение доли уплаченных субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах краевого бюджета;
- обеспечение занятости населения и развитие самозанятости [7].

Таким образом, несмотря на активную и комплексную государственную поддержку малого бизнеса анализ тенденций развития малого предпринимательства в Алтайском крае показал, что в настоящее время наметилась тенденция к сокращению числа субъектов малого предпринимательства, большая часть малых предприятий функционирует в сфере торговли, операций с недвижимостью и арендой. Часть субъектов малого предпринимательства перестала заниматься производством, сельским хозяйством и переориентировалась на сферу услуг. Эти обстоятельства требуют дальнейшей государственной поддержки, интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, создании условий, способствующих развитию и повышению эффективности малого предпринимательства в регионе.

#### *Библиографический список*

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ. Режим доступа: <http://www.1gl.ru/#/document/99/902053196/bssPhr-1/?step=7>. – Дата обращения 22.04.2016.
2. Об утверждении государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/201409229>. – Дата обращения: 23.04.2016.

3. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/) #. – Дата обращения: 25.04.2016.

4. Экономическое развитие и инновационная экономика [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014. Режим доступа: <http://HYPERLINK> "http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/15" HYPERLINK

"http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/15" [www.programs.gov.ru/Portal/programs/passport/15](http://www.programs.gov.ru/Portal/programs/passport/15). - Дата обращения 30.04.2016.

5. Об утверждении основных положений Стратегии развития Национальной гарантированной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: Приказом Минэкономразвития России от 19.02.2015 №74. – Режим доступа:

[httpHYPERLINK](http://HYPERLINK) "http://www.1gl/" ://HYPERLINK  
"http://www.1gl/" [wwwHYPERLINK](http://www.1gl/) "http://www.1gl/" .1HYPERLINK  
"http://www.1gl/" [gl.ru/#/document/99/420256501/?step=5](http://www.1gl.ru/#/document/99/420256501/?step=5). – Дата обращения: 27.04.2016.

6. О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 05.06.2015 № 287. Режим доступа: <http://rg.ru/2015/06/09/predprinimatelstvo-dok.html>. Дата обращения 28.04.2016.

7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае (с изменениями от 4 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]: Закон Алтайского края от 17.11.2008 № 110-ЗС. Режим доступа: <http://www.1HYPERLINK> "http://www.1gl/" [gl.ru/#/document/81/149891/?step=3](http://www.1gl.ru/#/document/81/149891/?step=3). – Дата обращения 24.04.2016.

УДК 338.242

## **ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ**

*Я.Л. Овчинников, И.Н. Сычева*

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

Современный мировой инновационный тренд, детерминанта экономического роста в долгосрочном периоде определяются интенсивными инновациями и креативностью бизнеса. В национальных стратегиях развития ведущих стран мира сегодня как никогда четко просматривается единство направлений и механизмов повышения конкурентоспособности и устойчивого развития их экономик в условиях нестационарной среды. В их числе традиционно называются: наращивание интел-

лектуального потенциала; развитие инфраструктуры, институциональной и экономической конкурентной среды; восприимчивость бизнеса к нововведениям; технологическая готовность к инновациям. Реализация комплекса этих направлений определяет предпринимательскую активность и способствует формированию новой инновационной среды как внутри компаний, так и в их окружении.

Одновременно следует понимать, что интенсивное обновление технологий объективно создает инновационные риски и еще более усиливает неопределенность среды. Кроме того, ситуация усугубляется тем, что при отсутствии эффективных стимулирующих воздействий и механизмов, компенсирующих указанные риски, развитие инновационного предпринимательства замедляется. Указанные выше тенденции характерны для всех экономических систем рыночного типа, однако проявляются они с различной силой.

Ситуация в России не является исключением и подтверждает вышесказанное с той лишь разницей, что сам феномен «инновационного предпринимательства» обозначился в тренде экономической политики на несколько десятков лет позднее по сравнению с экономически развитыми странами мира. Объективная ситуация сегодня такова, что при наличии богатейших запасов минерального сырья, финансовых ресурсов и рабочей наблюдается отставание ее от развитых стран мира по ведущим индикаторам устойчивости (уровень инновационного развития, эффективность, производительность, уровень развития человеческого капитала). Приведем несколько цифр. В качестве индикатора успешного технологического уровня развития, как правило, используются показатели удельного веса высоких технологий в объеме производства и экспорта. В России такая продукция составляет менее 26 % от объема выпуска обрабатывающей промышленности (45-е место в мире на 2013 год), тогда как в развитых странах - от 50 до 70 %; низкий уровень развития кластеров (114-е место в мире); недостаточная крепость связей участников инновационной деятельности (127-е место); слабое сотрудничество университетов и промышленного сектора в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) - (65-е место); слабая кооперация работодателей (95-е место) и др. [1, с.71,72]. Если в период мирового кризиса в большинстве западных стран существует определенный инновационный задел благодаря эффективной технологической и экономической политике, то в России значительная доля средств из резервов направлена на стабилизацию банковской системы, а не реального сектора экономики. Результат: низкое качество инновационной среды заметно тормозит развитие инновационного предпринимательства и затрудняет эффективную реализацию способностей и компетенций значительной части работников.

Сравнение оценок в сфере создания знаний и технологий, с одной стороны, и их практической реализации – с другой, выявляет серьезные пробелы в управлении и институциональном обеспечении инновационной деятельности, но одновременно показывает интересную закономерность. С одной стороны, налицо за-

метные достижения в тех направлениях инновационной деятельности, где активность новаторов в основном зависит только от их собственных усилий; с другой стороны, там, где институты и организационно-экономические механизмы играют решающую роль в инновационном процессе, значения индикаторов результативности инновационного бизнеса просто ничтожны.

В области институциональных факторов Россия не имеет практически ни одной сильной стороны, причем эта проблемная ситуация сохраняется уже в течение всего более чем двадцатипятилетнего «трансформационного» периода. Обращает на себя внимание и тот факт, что влияние наиболее существенных барьеров, сдерживающих предпринимательскую активность до кризиса 2008 г., сегодня не является решающим: появились другие факторы, на первый взгляд, менее проблематичные, чем десятилетие назад. Однако по-прежнему в комплексе обозначенных негативных факторов коррупция, качество среды нормативно-правового регулирования бизнеса, дефекты фискальной и кредитной политики, рынков труда и миграционной политики, финансового рынка и т.д. [1,с.70]. Среди препятствий для финансирования бизнеса и интенсификации инновационного предпринимательства в России традиционно указывается нехватка и слабая доступность венчурного финансирования.

Остановимся подробнее на этом аспекте проблемы, поскольку становление и развитие инновационного предпринимательства напрямую связано с развитием системы венчурного финансирования.

Под термином «инновационное предпринимательство» в широком смысле обычно подразумеваются все вложения в рисковые с точки зрения финансовых результатов проекты и, прежде всего, вложения в отрасли высоких технологий. В узком смысле - это долгосрочные или среднесрочные инвестиции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания малых быстрорастущих компаний в виде кредитов, вложений в акции и др. [2,с.311].

Сегодня в России можно выделить, как минимум, две основные организационные формы венчурных фирм: самостоятельный, собственно рисковый бизнес и внутренний венчур крупных компаний. Первый их вид, то есть собственно рисковый бизнес, представляется двумя видами хозяйствующих субъектов: малыми инновационными предприятиями (далее - МИП) и финансовыми учреждениями, предоставляющими им капитал под рисковые проекты. Инициаторами малых рисковых фирм чаще всего выступают талантливые изобретатели, ученые, инженеры, менеджеры-новаторы, стремящиеся выгодно воплотить в жизнь перспективные идеи, работая при этом без ограничений, неизбежно возникающих в лабораториях крупных фирм и организаций. Безусловно, высокая конкуренция на рынке, спрос и предложение, жесткие сроки апробации новой идеи интенсифицируют исследовательский процесс, вынуждают разработчиков действовать быстро и результативно. Успехи малого предпринимательства в научно-технических разработках новшеств оказались настолько значимыми, что побудили крупные компа-

нии как за рубежом, так и в России к созданию аналогичных подразделений внутри собственных структур в качестве альтернативной формы организации с целью преодоления присущих им тенденций к торможению научно-технического прогресса [3, с. 97].

Следует учитывать два момента при создании внутренних рискованных проектов (внутренних венчуров). Во-первых, целью внутреннего венчура является изыскание инноваций, причем задачи венчурного проекта не должны совпадать со сферой обычной деятельности компании. Во-вторых, при отборе идей для реализации в рамках внутреннего рискованного проекта издержки на создание, производство, сбыт продукции и коммерческий потенциал нововведений должны быть спрогнозированы с точностью как минимум 50 - 75%.

В случае одобрения проекта экспертами ее автор обычно возглавляет внутренний венчур, при этом административно-хозяйственное вмешательство со стороны руководства компании является минимальным. Компания предоставляет управленческие услуги, научно-исследовательское, лабораторное, вычислительное и другое оборудование. Результатом внутреннего венчура является разработка инновационного продукта, который по традиционным каналам сбыта реализуется на рынке.

Для успешной коммерциализации инноваций необходимы значительные инвестиции, эффективность вложений которых подвержена множеству рисков: финансовых, организационных, технических и др. В экономически развитых странах в инновационной сфере традиционно лидируют малые предприятия, при этом они не имеют достаточных ресурсов для продвижения своих разработок на рынок. Основные стратегические направления развития поддерживаются государственным бюджетом в рамках реализации научно-технических программ. Однако очевидно, что они не могут охватить значительную часть всех инноваций, генерируемых в научно-технической сфере. Также очевидно и то, что банковский капитал при отсутствии гарантии сохранения инвестированных в проект средств и получения высокой прибыли поддерживать рискованные инновационные проекты не будет. Венчурный капитал именно в этих условиях может стать одним из наиболее реальных и эффективных источников рискованного финансирования инновационной деятельности: его высокая избирательность в поиске наиболее перспективных и эффективных инвестиций в случае успеха гарантирует возможность получения высокой нормы прибыли. Именно венчурный бизнес позволяет объединить во едино энтузиазм изобретателей и новаторов, высокий профессионализм предпринимателей и владельцев свободного капитала. Гибкость, возможность аккумулировать капитал разных источников для инвестирования в тщательно отработанные инновационные проекты на продолжительный срок без предоставления гарантий и залоговых обязательств - это важнейшие преимущества и отличительные особенности венчурного бизнеса. Одновременно с этим полная самостоятельность фирмы-реципиента в оптимизации взаимодействия участников проекта позволяет в

кратчайший срок достичь коммерческого успеха. Венчурный капитал взаимодействует как с инновационными компаниями, уже находящимися на начальной стадии реализации готовой продукции, так и с инновационными компаниями-стартерами, не имеющими длительной рыночной истории. Для последних финансирование необходимо с целью проведения исследовательских работ и начала продаж. Учитывая высокую степень риска, «венчурные капиталисты», тщательно отбирая объекты для финансирования, проводят одновременно несколько венчурных операций, работая как с уже существующими компаниями, так и с вновь созданными. Основное внимание уделяется выполнению согласованного бизнес-плана: условием субсидирования следующего этапа является соблюдение сроков получения положительных промежуточных результатов. «Венчурные капиталисты» не только предоставляют финансовые средства, но и принимают активное участие в управлении, поиске партнеров для фирмы-реципиента, консультировании, налаживании связей, способствующих дальнейшему продвижению проекта. Подобное взаимодействие или так называемое «сопровождение» проекта – обязательное и неотъемлемое условие успешного и эффективного «освоения» инновации, поскольку оно заметно понижает степень риска и увеличивает прибыль. Мировая тенденция такова, что, вкладывая средства в рисковый бизнес, инвесторы надеются за пять-семь лет увеличить свой капитал как минимум в 5-10 раз. В это время венчурный капитал является неликвидным: прибыль становится осязаемой лишь после выхода новой компании на фондовый рынок в связи с продажей акций предприятия по многократно возросшей цене. Если венчурная компания успешно создает инновационную продукцию и выходит с ней на рынок, становясь публичной, инвесторы распродают акции и, как правило, выходят из проекта для того, чтобы развивать новый рисковый бизнес.

Несмотря на высокую потребность развития венчурной формы организации инновационного процесса для российского бизнеса, на практике оно сопряжено с серьезными трудностями. Основная трудность заключается в том, что достаточного объема денежных средств для развития малого инновационного бизнеса не могут предоставить ни российские предприятия, ни государство. Так, бюджетное финансирование мероприятий федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» [4] остается неизменным на протяжении нескольких лет и составляет около 1,3 % ВВП. Следствие: в 2014-15 гг. Россия не достигла запланированного уровня отдельных индикаторов, характеризующих спрос на инновационную продукцию реального сектора экономики. Неэффективна и структура спроса, ибо наблюдается явный перекос в сторону закупок импортного оборудования в ущерб производству и внедрению отечественных инновационных разработок. В 2014 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли менее 10 % общего числа предприятий российской промышленности, что на порядок ниже значений ведущих стран Европы (Германия – 75

%, Бельгия – 54 %, Швеция – 57 %, Финляндия – 53 %) [9]. Для сравнения: инвестиции в инновационный сектор в России оцениваются на уровне 0,3 % от соответствующего показателя США [10]. По всем показателям совокупных затрат на НИОКР российская экономика уступает развитым странам. При этом доля корпоративных (наиболее эффективных по коммерциализации) затрат на НИОКР в США составляет 2/3 от общих затрат [10]. В России наоборот: более половины средств на исследования и разработки – это расходы государства. Бюджетные средства от общего уровня внутренних затрат на НИОКР в 2014 г. составили 59,8 %; в предпринимательский сектор – 21,4 % (в развитых странах – более 50 %); внебюджетные фонды – 2,5 %; собственные средства научных институтов – 8,8 %; зарубежные источники – 7,5 %. В Российском научном секторе доминируют предприятия, находящиеся в государственном секторе экономики – 72 % (для сравнения: в Канаде их всего 10 %; в США – 7 %) [5, с.11]. Обозначенная ситуация делает чрезвычайно актуальной проблему поиска источников финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий для практического внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики, которые могут быть федеральными и региональными:

- Федеральные источники финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий:

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises – FASIE) - государственная некоммерческая организация, действующая с 1994 г. с целью оказания финансовой, информационной и иной помощи МИПам, реализующим проекты по разработке и освоению инновационной наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности [6]. Участие МИПов в программах фонда позволяет довести разработку от научной идеи до создания устойчивого бизнеса, привлекательного для российских и зарубежных инвесторов. Ключевые программы фонда – «УМНИК», «СТАРТ», «РАЗВИТИЕ» (направления: «Энерго», «Фарма», «Софт», «Экспорт», «Ставка», «ПУСК», «Антикризис» и др.

В настоящее время Фонд является наиболее значимым учреждением, финансирующим науку в России. За время существования Фонда рассмотрено более 55 000 инновационных проектов, заключено более 13 000 контрактов на выполнение НИОКР. Поддержку Фонда получили более 12 000 молодых инноваторов. Создано свыше 4 500 стартапов. В настоящее время Фондом открыты представительства в 65 регионах Российской Федерации [6]. Критерии эффективности программ различны. Например, в программе «УМНИК» - это количество МИПов, созданных ее участниками. Сегодня таких предприятий уже более 5000, и они получают поддержку Фонда по программе «СТАРТ». Можно сформулировать определенные закономерности. Так, в 2014 г. Фондом в 33 регионах Российской Федерации был проведен мониторинг результатов программы «СТАРТ» в целом среди предприя-

тий, созданных в 2006-2014 гг. Анализ показал, что из 3200 созданных МИПов прекратили свою деятельность около 500; оставшаяся часть – это действующие предприятия, которые нашли инвесторов. Примечателен также факт, что около 150 предприятий по разным причинам не захотели участвовать в последующих этапах программы, несмотря на их в целом успешное позиционирование на рынке. Но главный итог заключается в том, что в результате реализации программы было создано более 3000 рабочих мест.

На 2016 год основной задачей Фонда является расширение масштабов реализуемых программ, выход на качественно новый уровень финансирования и инвестиций с целью содействия развитию экспортно-ориентированного малого инновационного бизнеса и международной кооперации с привлечением к сотрудничеству международных компаний.

- Российская венчурная компания (РВК) – государственный фонд всех венчурных фондов, осуществляющий государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовую поддержку высокотехнологического сектора России в целом. РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. На 01.01.2016 г. общее количество фондов, сформированных «РВК», достигло двадцати двух (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции); их суммарный размер - 33,2 млрд. руб., в том числе доля «РВК» составляет 20,3 млрд. руб. Число одобренных к инвестированию фондами «РВК» инновационных компаний достигло 179 с общим объемом средств 17,5 млрд. руб.

С 2015 года «РВК» является основным проектным офисом Российской Федерации по реализации Национальной технологической инициативы (НТИ) - долгосрочной стратегии технологического развития страны, направленной на формирование новых глобальных рынков к 2035 году.

- Региональные источники финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий:

- Алтайский гарантийный фонд - создан Администрацией Алтайского края с целью содействия развитию кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Алтайского края. Этот фонд полезен в первую очередь тем предпринимателям, которые при получении банковских кредитов сталкиваются с проблемой недостаточности залогового обеспечения: для них предоставляется поручительство фонда в размере до 50 % от суммы получаемого кредита. Данные поручительства обеспечены средствами фонда.

Всего с начала деятельности данного финансового института поручительствами обеспечены 518 проектов субъектов малого и среднего предпринимательства на сумму 1,35 млрд. рублей, общий размер привлеченных кредитов составил порядка 3,7 млрд. рублей. В 2015 году региональной гарантийной организацией предоставлено 12 поручительств на сумму 59,2 млн. рублей. Данная адресная финансовая поддержка позволила малым и средним предприятиям края привлечь 165,8 млн. рублей кредитных средств на развитие своего бизнеса. Среди получате-

лей поддержки, воспользовавшихся гарантиями фонда при заключении кредитных договоров, 44,6% реализуют проекты в сфере обрабатывающих производств, 17% – в торговой сфере, 7,8% – в сфере строительства, 14% – оказывают медицинские, бытовые, коммунальные и социальные услуги населению, 16,6% получателей реализуют проекты в сельском хозяйстве. На начало февраля 2016 г. ресурсы фонда составляют свыше 640 млн. рублей.

- Алтайский фонд микрозаймов создан в 2009 году Администрацией Алтайского края в составе управления по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры с целью повышения доступности заемных средств для субъектов микро- и малого предпринимательства Алтайского края. Микрозаймы размером до 1 млн. руб. предоставляются предпринимателям на возвратной и возмездной основе сроком до 12 месяцев. Привлекательность фонда – в льготных условиях финансирования. Так, по условиям, размер процентной ставки за пользование микрозаймом не может превышать ставку рефинансирования Центрального банка России более, чем на 5 процентных пункта. В Алтайском крае на протяжении двух последних лет годовая процентная ставка за пользование микрозаймом для субъектов малого бизнеса, занятого в приоритетных направлениях деятельности, сохраняется на уровне 8,5 % [7].

Остановимся далее на опыте развития малых инновационных предприятий (МИП) в Алтайском государственном техническом университете им. И.И. Ползунова

Эффективная система инновационной деятельности высших учебных заведений сегодня – это необходимое условие для формирования инновационной экономики России и подготовки квалифицированных кадров. Для реализации этой цели в 2009 году был принят Федеральный закон № 217-ФЗ, согласно которому вузам, НИИ и Академиям наук разрешено создание малых инновационных предприятий. Важнейшая функция этого закона – установление связи и взаимодействия между вузом и бизнесом. Целью создания МИП при вузах является, в том числе, адаптация исследований и разработок к требованиям реального сектора экономики и обеспечение их коммерциализации.

В рамках выигранного университетом Проекта ЕС Tempus BUSEEG-RU-UA «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей» (544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES) в 2014 году в Алтайском государственном техническом университете им. И.И. Ползунова приказом ректора был создан Интегрированный консультационный центр (ИКЦ) с целью обеспечения консультирования студентов, аспирантов, молодых учёных и предпринимателей в области инновационной и предпринимательской деятельности. Деятельность ИКЦ координирует Управление инновационного развития университета. ИКЦ в отчетном периоде с марта 2015 по март 2016 года достиг следующих основных целей:

- повысил информированность студентов, аспирантов, молодых учёных, субъектов малого и среднего предпринимательства о государственной поддержке в Российской Федерации;

- предоставлял гарантированный перечень консультационных и образовательных услуг;

- обеспечил равные условия и доступность потребителям услуг ИКЦ к информационным, справочным и поисковым ресурсам ИКЦ.

В деятельности ИКЦ достигнуты следующие основные результаты:

- оказано содействие развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства – получена поддержка на создание в АлтГТУ двух центров молодёжного инновационного творчества на общую сумму 14 000 000 рублей;

- осуществлена консультационная поддержка для студентов, аспирантов, молодых учёных (177 молодых специалистов до 30 лет), субъектов малого и среднего предпринимательства Алтайского края (18 субъектов);

- оказаны информационные, консультационные, образовательные услуги (проведено 4 семинара по мерам господдержки инновационного бизнеса; всего проконсультировано 195 человек);

- повышены информированность и правовой уровень предпринимателей в области защиты интеллектуальной собственности на организованном краевом семинаре (организован и проведён 1 семинар);

- оказана методическая и методологическая помощь по вопросам предпринимательской деятельности, в том числе: проблемам продвижения продукции на межрегиональные рынки (предоставлялась информация о проводимых выставках, ярмарках); вопросам повышения инвестиционной привлекательности субъектов малого и среднего предпринимательства (осуществлялся поиск потенциальных инвесторов, бизнес-партнеров); проблемам инновационного развития хозяйствующих субъектов сферы малого и среднего предпринимательства; поддержки генерации и развития инновационных проектов и др.

ИКЦ обеспечил следующие функции:

- обеспечение гарантированного доступа к информационным ресурсам ЦПП, к поисковым и справочным системам;

- предоставление информации и консультаций по использованию инструментов государственной поддержки, предусмотренной на федеральном, краевом и муниципальном уровнях;

- оказание помощи в подготовке документов, необходимых для участия в краевых, муниципальных программах поддержки предпринимательства, в государственных и муниципальных заказах;

- предоставление методических рекомендаций и практических пособий по вопросам организации и ведения бизнеса;

- организация мероприятий по повышению образовательного уровня в области инновационного предпринимательства (всего 5 региональных семинаров).

ИКЦ обеспечил поддержку проектов малых инновационных предприятий, созданных при АлтГТУ (всего функционирует 29 предприятий, созданных в 2010-2016 годах). Выручка предприятий за время их существования составила 82 527 900 рублей. В МИП создано и функционирует 118 высокотехнологичных рабочих мест.

За отчётный период проконсультировано 195 молодых учёных и предпринимателей, которым в результате удалось привлечь к развитию собственных бизнес-идей 51 160 000 рублей государственных инвестиций.

В заключение хотелось бы упомянуть еще об одной «фирменной» межрегиональной программе нашего университета – это так называемые «ползуновские гранты»: «Студенты и аспиранты - малому и наукоемкому бизнесу». Ее идея состоит в том, что студент или аспирант еще во время учебы начинает работать с каким-либо малым предприятием: проходит практику, ведет научно-практическую деятельность в его интересах и ориентирован на поступление в компанию по окончании вуза. За время существования этой программы более 1000 студентов из всех регионов России от Калининграда до Владивостока стали ее лауреатами [8].

Сегодня Россия ставит амбициозные, но реально достижимые цели стратегического развития. Главные из них - это обеспечение высокого уровня благосостояния всего населения и упрочение геополитической роли страны в качестве ведущего лидера, определяющего политику мировой цивилизации. Единственно возможный способ достижения указанных целей – это переход экономики России на инновационную социально ориентированную модель развития. В условиях серьезных внутренних проблем и внешних рисков это предполагает создание адекватных регулирующих механизмов. В условиях бюджетных ограничений сделать это непросто. Экономия бюджетных расходов в то же время позволяет найти предпринимателям малозатратные формы и способы налаживания контактов и сотрудничества экономических агентов. К их числу относятся: поддержка стартапов и малых инновационных предприятий институциональными и экономическими мерами; публичное поощрение бизнеса, который открывает молодежь (гранты, конкурсы, призы); создание и развитие инкубаторов; распространение опыта передовых кластеров; информационно-консультационная поддержка; разнообразные и доступные площадки для взаимодействий (то есть места, где разработчики технологий, инвесторы, предприниматели смогут и захотят найти друг друга) и др. Их эффективная реализация позволит России развиваться в тренде глобальных тенденций инновационного развития даже в условиях финансовых ограничений.

#### Список литературы

1. Никонова А.А. Системность управления как основной императив в переходе к устойчивому развитию // Эффективное антикризисное управление. – 2015. - № 6(93) - С. 62-75.
2. Сычева И.Н. Предпринимательские риски: проблемы оценки и учета / В сборнике: «Организация – 2012» // Материалы заочной научно-практической конференции /Отв. ред. И.Н. Сычева И.Н. - Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2012 - С. 306-319.
3. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Инновационное предпринимательство в регионе: проблемы и решения // Экономика и бизнес: теория и практика / Международный научный журнал.- 2015.- № 9. - С. 95-98.
4. ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы [ЭР] <http://www.ano-info.ru/index.php/component/content/article/143-main/1098-ftsр>.
5. Лившиц В.Н. О нестационарности российской переходной экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2014. - № 2.- С. 8 -13.
6. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises – FASIE) [ЭР] <http://xpir.fcntp.ru/guidealias/FASIE-General>.
7. Алтайский гарантийный фонд - Алтайский фонд микрозаймов <http://www.altfond.ru/news/news-23-03-2016>.
8. Инновационные технологии – для малого бизнеса [ЭР] <http://gorn.pro/archive/2006/10/1943938/>
9. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development / Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau; Ithaca; Geneva 2015. [ЭР] <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>.
10. The Human Development Report 2015. Work for Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP). New York, NY, 2015. [ЭР] [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\\_human\\_development\\_report\\_1.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf).

## **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА РУБЦОВСКА**

*О.П. Осадчая, М.Н. Муляр*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал)*

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

Малое предпринимательство – неотъемлемая часть экономики России, поэтому для привлечения предпринимателей в малый бизнес государство разрабаты-

вает различные программы для его поддержки, а также привлекательные системы налогообложения.

Безусловно, особое место и в социальной жизни города Рубцовска занимает сфера малого предпринимательства. Она дает рабочие места, а также пополняет рынок товарами и услугами и, конечно же, является источником налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. На сегодняшний день малый бизнес – это существенный вклад в экономику района.

В малых предприятиях, также как и в крупных, налоговые отчисления государству имеют значительный удельный вес в финансовых потоках организации. В Алтайском крае в сфере предпринимательства занято около 43% населения от общей численности занятости [1].

Объем промышленного производства в малом бизнесе ежегодно возрастает на 18-20%, что, в свою очередь, составляет 22-47 млн. рублей. На долю малого бизнеса приходится 11% от общего объема промышленного производства. Лидером среди них является пищевая промышленность.

На данный момент в городе Рубцовске функционирует 8028 субъектов малого, а также среднего предпринимательства. Из них: юридических лиц (малых предприятий) – 1431, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица – 3069, крестьянско-фермерских хозяйств – 16. За отчетный период с 2015 по 2016 год было введено 12 объектов розничной торговли, действует 506 магазинов [2].

В настоящее время при создании малого предприятия есть возможность выбора одной из нескольких действующих систем налогообложения, которая, по мнению предпринимателя, является наиболее подходящей для планируемой деятельности компании [3].

Таблица 1

Льготные системы налогообложения

Показатель	Единый налог на временный доход (ЕНВД)	Упрощенная система налогообложения (УСН)	
		«Доходы»	«Доходы минус расходы»
1	2	3	4
1. Налоговая база	Вмененный доход	Доход	Доходы, уменьшенные на расходы
2. Налоги (не включая обязательные)	Единый налог на вмененный доход	Налог УСН при ставке от 1 до 6%	Налог УСН при ставке от 5 до 15%
3. Ставки страховых взносов	30%	30%, но при некоторых видах деятельности – 20%	30%, но при определенных видах деятельности – 20%
4. Лимит налогов	Без ограничений	60 млн. руб., умноженные на коэффициент-дефлятор по УСН	60 млн. руб., умноженные на коэффициент-дефлятор по УСН
5. Ограничения	Средняя числен-	Средняя численность	Средняя численность ра-

по применению	ность работников свыше 100 чел., доля участия других в уставном капитале свыше 25%	работников свыше 100 чел., доля участия в уставном капитале других свыше 25%, остаточная стоимость ОС свыше 100 млн.	ботников свыше 100 чел., доля участия в уставном капитале других свыше 25%, остаточная стоимость ОС свыше 100 млн.
6. Книга учета	Не ведется	Ведется для учета доходов	Ведется

Для обеспечения более устойчивого развития экономики, а также социальной стабильности в крае, помимо введения льготной системы налогообложения, реализуется план мероприятий «Дорожная карта», который создан для поддержки развития среднего и малого предпринимательства на период с 2014-2020 гг.

Общий объем государственной поддержки, по итогам 2014 года, составил около 3,5 млрд. рублей; получателями стали приблизительно 8400 субъектов среднего и малого предпринимательства. Бюджетные вложения в 2015 году в сферу предпринимательства в рамках данной целевой краевой программы были сохранены, более того, увеличены за счет средств федерального бюджета: лимит федеральных средств, на данный момент, установлен на уровне 280 млн. рублей. В то же время уровень софинансирования вместо существовавших 20/80 изменен на соотношение 5/95. Кроме того, Алтайский край и 19 других субъектов Российской Федерации получили право на приоритетное привлечение средств из федерального бюджета сверх установленного лимита на реализацию программных мероприятий [4].

В бюджет города от субъектов малого и среднего предпринимательства ежегодно поступают налоги и сборы с общим объемом около 118 тыс. рублей. Среднемесячная заработная плата одного работника в организациях малого бизнеса в 2015 году составила 11975,9 руб. [5].

Стабильно продолжают развиваться субъекты малого и среднего предпринимательства: ЗАО «Контакт – 108», ООО «Алтайтрансмаш-сервис», ООО «Союз-2000», ООО «Время», ООО «Техсоюз», ООО «Стринж плюс», КПКГ «Резерв», ООО «ЛидерПродукт», ООО «Сибсервис» [6].

Как мы видим, малый бизнес играет одну из важнейших ролей в развитии и стабильности экономики города. Его доля невелика, но правительство создает благоприятные условия для становления и развития данного вида предпринимательства, упрощая систему налогообложения для малого и среднего бизнеса.

#### Список литературы

1. Осадчая О.П., Кожевников Е.Б. Сравнительный анализ существующих методик расчета налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект//Сборник УИ Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: Актуальные проблемы науки и образования/Рубцовск: УРАО,-2014.-С.36-46.

2. Портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] - URL: <http://smp22.ru/content/news/regional/reggeneral/m,01,16940/> (Дата обращения 08.04.2016г.).

3. Действующие в РФ налоги и сборы: специальные налоговые режимы [Электронный ресурс] – URL: <https://www.nalog.ru/rn28/taxation/taxes/> (Дата обращения 08.04.2016г.).

4. О механизмах развития государственной и поддержки малого и среднего бизнеса в Алтайском крае [Электронный ресурс] - URL: <http://rubadm.ru/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimateley/2015/05/25/10551> (Дата обращения 08.04.2016г.).

5. Показатели социально-экономического развития Рубцовска за 9 месяцев 2015 года [Электронный ресурс] - URL: <http://rubadm.ru/ekonomika/2015/12/24/12579> (Дата обращения 08.04.2016г.).

6. Отчет Главы Администрации города Рубцовска о результатах его деятельности и деятельности Администрации города Рубцовска [Электронный ресурс] – URL: <http://rubadm.ru/book/export/html/1205> (Дата обращения 08.04.2016г.).

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ И ГОРОДЕ РУБЦОВСКЕ**

*О.П. Осадчая, В.Г. Мыльцева*

*Рубцовский индустриальный институт (филиал)*

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

Малый и средний бизнес в современное время занял прочные позиции в экономике края, а, значит, Рубцовск не исключение.

В 1970-80 годы Рубцовск был крупнейшим центром отечественного сельхозмашиностроения и третьим по величине промышленным центром Алтайского края. В эти годы в промышленном секторе работало около 57 тыс. человек, при численности населения города 159 тыс. человек. В этот период наблюдался пик выпуска промышленной продукции в машиностроении.

Впоследствии под влиянием перестройки, развала СССР, перехода к рыночной экономике доля машиностроения в городе сильно сократилась. С промышленной карты города исчезли градообразующие предприятия: ОАО «Автотракторное электрооборудование», ОАО «Тракторозапчасть», ОАО «Алтайсельмаш», ОАО «Метизный завод», ОАО «Прессово-термический завод», ОАО «Алттрак». Предприятия не смогли вписаться в рыночные отношения, не справились с колоссальным ростом цен на сырьё, электроэнергию и железнодорожные тарифы. В результате экономика города оказалась в длительном затяжном упадке, который так и не закончился [1].

В Рубцовске стали создаваться малые и средние предприятия, в настоящее время малый и средний бизнес охватывает все виды предпринимательской деятельности.

Развитие предприятий малого и среднего бизнеса приводит к увеличению числа мелких собственников, которые являются экономической основой государства и обеспечивают политическую стабильность.

Предприятия малого бизнеса - это самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества в условиях современной экономики России, которая имеет отличительные особенности, преимущества и недостатки. Кроме этого существуют некоторые российские закономерности развития малого и среднего бизнеса.

По мнению специалистов Российского центра экономических и финансовых исследований и разработок, в России легче всего открыть малый бизнес на территории Алтайского края, так как Алтайский край – это не только территория с богатой историей, но крупный индустриально-аграрный регион с динамично развивающейся экономикой и благоприятными условиями для привлечения инвестиций. Он обладает уникальными природно-рекреационными ресурсами, которые обеспечивают развитие практически всех видов туризма и отдыха, а также имеет значительный экономический потенциал, политическую и социальную стабильность [2].

В 2015 году в Алтайском крае зарегистрировано 15,5 тыс. субъектов предпринимательства, в их состав входит 10,3 тыс. индивидуальных предпринимателей и 5,2 тыс. юридических лиц. Это на 10,0% больше, чем в 2014 году.

Получается, что малый бизнес, при учете членов семей, занятых в нем, обеспечивает жизнь до четверти населения края. Это подтверждают и цифры, характеризующие вклад малого предпринимательства в бюджеты всех уровней.

На рисунке 1 представлена динамика отгрузки продукции собственного производства и динамика денежного оборота на малых и средних предприятиях в крае. Данные отражают значения показателей за 2015 г. к показателям 2013 г.

По данным, находящимся на официальном сайте Алтайского края, отгрузка продукции собственного производства достигла 84,5 млрд. рублей, оборот составил 157,2 млрд. рублей [3]. Из рисунка видно, что динамика изменения показателей положительна, объем отгрузки продукции собственного производства увеличился на 16,3%, а объем денежного оборота увеличился на 13,6%.

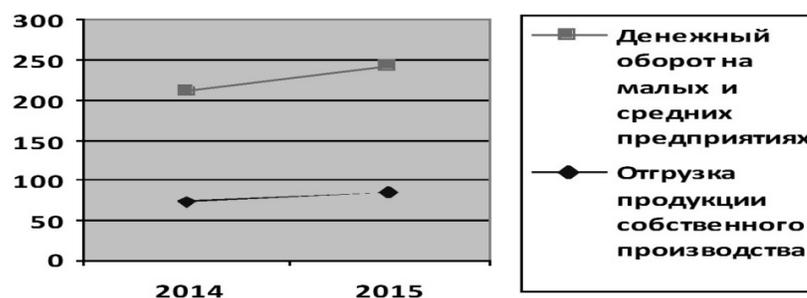


Рис.1. Динамика отгрузки продукции собственного производства и динамика денежного оборота на малых и средних предприятиях

Малыми и средними компаниями было инвестировано в основной капитал более 25,8 млрд. рублей.

На рисунке 2 представлена структура малых и микропредприятий Алтайского края. Наибольшую часть занимают предприятия оптовой и розничной торговли - 43,9 % - от общего количества предприятий; занятых операциями с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг - 16,5 %; в обрабатывающих производствах - 10,3 %; сельском хозяйстве - 6,2 %.



Рис. 2. Структура малых и микропредприятий в Алтайском крае

За последние 2 года увеличилась доля оборота малых и микропредприятий, занятых в обрабатывающих производствах. На рисунке 3 представлены изменения доли оборота малых и микропредприятий.

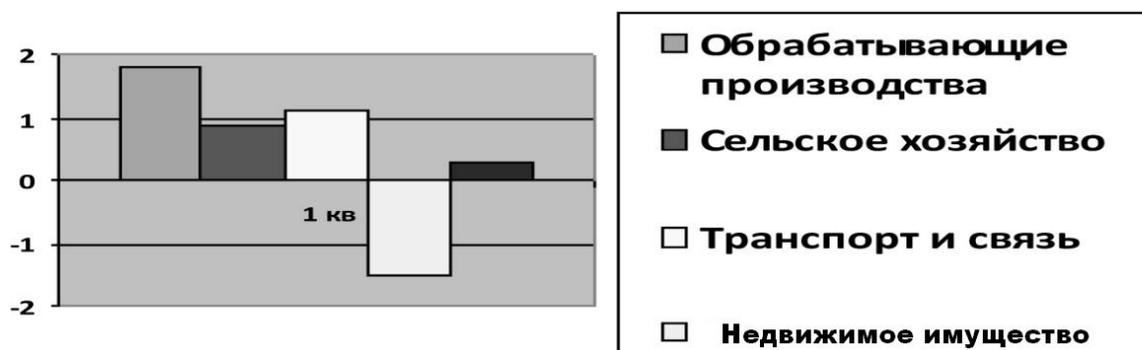


Рис.3. Увеличение оборота малых и средних предприятий в экономике по секторам (в %).

Необходимо отметить, что оборот предприятий в обрабатывающих производствах увеличился – на 1,8%; в сельском хозяйстве – на 0,9%; в транспорте и связи – на 1,1%; оборот розничной и оптовой торговли – на 0,3%. Однако оборот предприятий, занятых недвижимым имуществом и арендой, снизился – на 1,5%.

Кроме того, в Алтайском крае имеется еще один вид малого бизнеса, который отражает аграрную специфику региона, – крестьянские (фермерские) хозяйства. Их в крае насчитывается почти 5 тысяч [4].

Город Рубцовск занимает далеко не последнее место в развитии экономики Алтайского края. На территории города действуют 8028 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе в бюджет территории 139312 тыс. рублей, что составляет 32,5 процента от общего объема.

В настоящее время в сфере малого предпринимательства в городе Рубцовске вместе с индивидуальными предпринимателями задействовано около 12000 человек, (18,6% от всего активного населения города). В товарообороте города малое предпринимательство занимает более 67%, а удельный вес их платежей в бюджет города составляет 22%. Следует отметить, что дальнейшее развитие малого предпринимательства в городе Рубцовске должно рассматриваться как одно из основных направлений развития экономики города, занятости населения, производства товаров и услуг [5].

На рисунке 4 представлена доля малых предприятий города в общем объеме предприятий в различных сферах деятельности. В сфере платных услуг доля малых предприятий составляет 36,2%, в сфере розничной торговли – 19,9%, в сфере общественного питания – 39,9, в общем объеме инвестиций – 53,5%. В настоящее время реально осуществляет свою экономическую деятельность, по данным межрайонной инспекции федеральной налоговой службы, 711 предприятий, относящихся к малым.

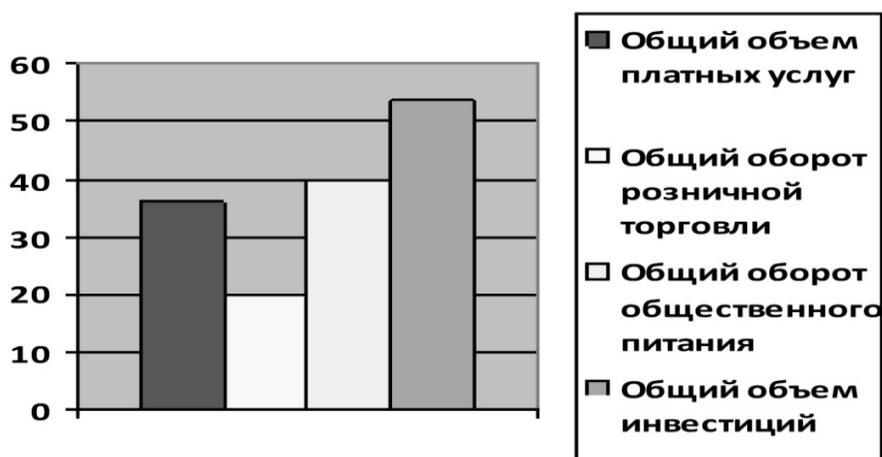


Рис.4. Доля малых предприятий города в общем объеме предприятий, %

Но на пути развития бизнеса в городе Рубцовске есть несколько препятствий: во-первых, это ограниченность рынка сбыта; во-вторых, удаленность от сырьевых и оптовых баз; также сюда можно отнести и дефицит квалифицированных сотрудников [6].

Число предприятий малого и среднего бизнеса в городе составляет 26% от обще краевого числа предприятий, а разница в заработной плате составляет 3 000 рублей. Приведённые показатели говорят о том, что в целом в городе обеспечивается положительное развитие малого бизнеса [7].

В таблице 1 отражены значения показателей деятельности малых предприятий в Алтайском крае и городе Рубцовске, а на рисунке 5 представлено отношение показателей города к региональным показателям.

Таблица 1  
Основные экономические показатели деятельности малых предприятий  
Алтайского края и города Рубцовска

Показатель	Ед. измер.	2015 г.		Удельный вес предприятий Рубцовска в предприятиях края(%)
		Рубцовск	Алтайский край	
Число малых и средних предприятий	Ед.	8 028	31 963	25,11
Средняя численность работников – всего	Чел.	12 000	172 806	6,95
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника малого предприятия	Руб.	9 915	12 927	76,69
Вложение инвестиций в основной капитал	Руб.	513 034	23 366 000	2,2
Оборот розничной торговли	Млн.руб.	252 817,06	65 346,0	386,89
Оборот общественного питания	Тыс.руб.	1 044 550	38 896 000	2,69

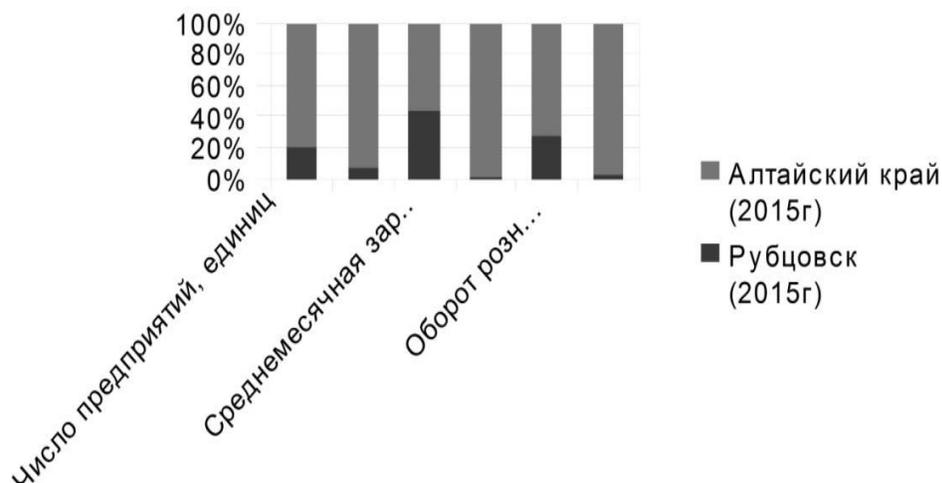


Рис.5. Объем малых предприятий города Рубцовска от общего числа малых предприятий Алтайского края

Из вышеприведенных данных можно сделать вывод, что значения показателей, характеризующих деятельность малых и средних предприятий города Рубцовска, отстает от значений соответствующих показателей Алтайского края, но тем не менее в объеме предприятий по Алтайскому краю Рубцовск имеет приблизительно 30% от общего объема.

Следует отметить, что сложившийся в городе низкий уровень заработной платы в малом бизнесе является одной из главных проблем, требующей решения, так как низкая оплата труда работающих несёт ещё и отрицательные социальные последствия - выплачиваются минимальные отпускные и больничные, производятся незначительные пенсионные отчисления, кроме того, низкий уровень заработной платы не позволяет работникам малого бизнеса оформлять кредиты в банковских учреждениях. А отсюда — текучесть кадров, серьезная проблема, с которой сталкивается большинство малых предприятий. Трудовые договоры, заключаемые между работодателями—физическими лицами и работниками, очень часто расторгаются в одностороннем порядке из-за нарушения трудовой дисциплины и низкой заработной платы.

Таким образом, деятельность малых и средних предприятий края, и в частности города Рубцовска, ограничена рядом проблем, но, несмотря на это, их деятельность приносит доход региону и нашему городу. Кроме того, деятельность малых и средних предприятий способствует преодолению экономического кризиса и повышению уровню благосостояния населения.

#### Список литературы

1.Осадчая О.П. Механизмы повышения эффективности стратегий развития финансово-промышленных групп (научная монография)/Барнаул: Изд-во Алт. ента, 2004. -210с.

2. Щетинина М.П. Этим гордится Алтай: динамика и перспективы развития малого предпринимательства. Барнаул: Азбука, 2012. - 218 с.

3. Портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] - URL: <http://smp22.ru/content/news/regional/reggeneral/m,01,16940/>,свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 30.03.2016).

4. Официальный сайт Алтайского края. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.altairegion22.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 30.03.2016).

5. Манаев В.В., Осадчая О.П. Малое предпринимательство Алтайского края, его развитие и перспектива// ЭКО.-2010.-№2. - С.181-187.

6. Сайт Алтайского союза предпринимателей. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.altai-asp.ru/news/show/?itemId=523>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 1.04.2016).

7. Энциклопедия Рубцовска. [Электронный ресурс] - URL: <http://120.biblrub.ru>, свободный. - Загл. с экрана. – (Дата обращения 2.04.2016).

## **ЗОНЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОМФОРТА В УСЛОВИЯХ ГОРОДА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ**

*Д.В. Ремизов, А.В. Жарикова, А.А. Рогатко  
Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Одной из глобальных проблем современного человечества является повсеместное ускорение урбанизации, приводящее к поглощению озеленения, что приводит к ухудшению экологических характеристик города. В ответ на происходящие процессы необходимо изыскание эффективных форм возвращения природных комплексов городской инфраструктуре. Большой поток информации, пестреющая реклама, снижение экологических показателей, вкупе с ускоренным ритмом жизни, удлинённым рабочим днём – все эти факторы практически полностью исключают спокойный и тихий отдых населения города [1].

Многие авторы посвятили свои работы этой теме [1-5]. Ознакомившись с их работами, можем выделить несколько основных направлений современного развития зон экологического комфорта: вертикальное размещение озеленения (на стенах зданий); озеленение крыш зданий; создание экопарковок; мобильные системы озеленения, в том числе временные инсталляции; крытые оранжереи и ботанические сады; подземные пространства с прозрачной купольной крышей и др.

В нынешних условиях наиболее актуальны меньшие по размеру площадки, своеобразные экологические ниши в городской застройке, места кратковременного отдыха [3].

Следует отметить также, что у перечисленных выше приемов озеленения есть как преимущества, так и недостатки. Так, преимуществами вертикального озеленения, размещаемого на стенах зданий (рис.1.), является уменьшение пыли, проникающей в окна квартир, снижение тепловой нагрузки на стены в летний период, выполнение декоративной функции, шумоизоляция. В то же время сложно контролировать рост растений, повышается влажность стен, процесс озеленения фасада достаточно трудоёмок, поскольку необходимо возведение специальной конструкции.



Рис. 1. Пример зеленого фасада

Озеленение крыш зданий является чуть менее трудоемким способом создания зоны экологического комфорта, чем зеленый фасад, хотя, в свою очередь, требует укрепления конструкции крыши, специальной насыпи.



Рис.2. Пример озеленения кровли

Как видим, различные способы озеленения предъявляют различные требования к объекту озеленения. Рассмотрим на примере г. Рубцовска, создание какого типа зон экологического комфорта окажется более приемлемым. Рубцовск является провинциальным городом, и основные места отдыха создавались ещё во времена СССР. Так, к наиболее популярным относятся: детский парк по улице Комсомольской, парк культуры и отдыха им. С.М. Кирова, набережная им. Н.Ф. Петрова, комсомольский сквер. Следует отметить, что эти места отдыха не могут в полной мере удовлетворить эстетическую потребность жителей города. В связи с этим в настоящее время важным направлением в развитии архитектуры города Рубцовска является выработка современной концепции формирования зон экологического комфорта. Именно поэтому для города Рубцовска наиболее приемлемым и реально осуществимым является вариант с использованием прилегающих территорий и кровли зданий. Это позволяет создавать зоны кратковременного комфорта в ограниченных пространствах. Город Рубцовск не обладает большой территорией и численностью населения, если существующие парковые зоны и зоны отдыха будут функционировать должным образом, их будет вполне достаточно для удовлетворения потребности в отдыхе. Небольшие зоны экологического комфорта, которые упомянуты выше, в свою очередь не будут лишними и предоставят населению города возможность кратковременного отдыха в местах общего пользования.

#### Список литературы

1. Булдакова Е. А. Решение проблем экологии путем организации мобильных систем озеленения [Текст] // Технические науки: теория и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2012 г.). [ЭР] — Чита: Издательство «Мо-

лодой ученый», 2012. — С. 112-119. URL: <http://www.moluch.ru/conf/tech/archive/7/2234/> (Дата обращения 13.04.2016).

2. Мубаракшина Ф.Д., Сафина Г.И. Исторические зарубежные и отечественные примеры озеленения и благоустройства среды как прообразы современного вертикального и горизонтального озеленения архитектуры // Известия КГАСУ. 2013. №2 (24).-С. 70-76.

3. Першинова Л.Н. Архитектурная организация зон экологического комфорта в условиях агрессивной городской среды. [ЭР] URL: (Дата обращения 13.04.2016).

4. Мубаракшина Ф.Д. К проблеме создания зон экологического комфорта в условиях уплотненной застройки мегаполисов // Известия КГАСУ. 2013. № 3 (25).-С. 28-33.

5. Беловодских Е.М., Ремизов Д.В. Проект создания предприятия по переработке отходов в г. Рубцовске // Сборник материалов III Всероссийской научной конференции аспирантов, магистрантов и молодых ученых с международным участием – Изд.: «ИННОВА», 2015. С. 433-437.

ББК 65.24

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВОМ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ МО г. РУБЦОВСК)**

*Д.В. Ремизов, Л.С. Лапина  
РИИ филиал АлтГТУ*

В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства молодых специалистов, наиболее полной реализации их профессионального и личностного потенциала. Молодые люди, выходящие на рынок труда, после окончания учебных заведений неизбежно сталкиваются с различными сложностями. Раньше, когда все были уверены в своем будущем и могли планировать карьеру на несколько лет вперед, когда существовало государственное распределение выпускников, у бывших студентов не возникали те проблемы, связанные с трудоустройством, которые нынешние молодые специалисты чувствуют на себе в полном объеме.

Сегодня на рынке продается все, в том числе и знания, полученные в высших учебных заведениях. У выпускника третьего тысячелетия в отличие от студентов 70—80-х прошлого века есть как неоспоримые преимущества, так и очевидные проблемы. Всем известен факт, что образование в СССР было на высшем уровне и было всемирно признано, однако остались лишь отголоски того прошлого. Сейчас диплом о высшем, а тем более о среднеспециальном образовании можно с легкостью купить. И это только одна из множества причин, по которым работодатели предпочитают не брать в работники молодых специалистов.

Безработица среди молодых людей - это одна из насущных проблем нашего общества. Поэтому данную проблему затрагивали многие авторы.

Ромашов Л.О. считает, что молодежная политика в рамках управления занятостью должна быть направлена на оптимальное использование трудового потенциала в соответствии с полученным образованием [1].

Однако Лукс Г.А. в своей работе отмечает, что в большинстве случаев молодежная политика рассматривается как составная часть социальной политики. Вследствие чего защита интересов молодежи является лишь одним из пунктов реализации социальных обязательств государства перед гражданами страны [2].

Однако решение данной проблемы, путем применения принципов муниципально-частного партнёрства, является новым направлением развития молодежной политики в области трудоустройства кадров.

Предложенный механизм позволит преодолеть такие острые проблемы при трудоустройстве молодежи, как отсутствие опыта работы и несоответствие предложенных вакансий выдвигаемым к ним требованиям. Для их решения предлагается программа по получению опыта работы во время прохождения студентами летней производственной практики. Поиск работодателей, которые примут участие в программе, будет осуществлять «Центр занятости населения». В список должны входить только социально ответственные работодатели. Программа может быть применена к студентам разных вузов и направлений, с учетом особенностей их профессий.

Далее перейдем к сути программы: Студенты, проходящие производственную практику, на 2 и 3 курсе соответственно будут устроены на предприятия при поддержке вуза и «Центра занятости населения». Будут заключены трудовые договоры между сторонами, по которым участники проекта будут получать минимальную заработную плату с занесением стажа в трудовую книжку. Выданная организациями заработная плата будет возмещаться «Центром занятости населения». Длительность рабочего дня будет составлять 4 часа, 5 дней в неделю. Для привлечения большего числа участников работодателям будет предложено, в качестве поощрения наиболее активных работников, выплачивать премии. Причем по окончании сроков прохождения производственной практики студент сможет продолжать свою трудовую деятельность на предприятии. Однако в начале нового учебного года (с 1 сентября) данные договоры будут аннулироваться. При согласии сторон договор может быть перезаключен, но на условиях самого предприятия, в соответствии с законодательством.

Также для того чтобы студенты осознали свои перспективы, параллельно работе на предприятиях, будет проведено несколько бесед. Они будут направлены на осознание участниками своих целей в жизни и в работе, а также возможностей их достижения. Ведь большинство выпускников не до конца понимают, чего именно хотят, и едут в крупные города в ожидании легкой жизни. Молодые люди не осознают, что где бы они ни получали работу, начинать придётся с нуля. По

сравнению с этим гораздо удобнее будет остаться в знакомом городе, где устроиться на работу может помочь вуз, где знакома почти каждая улица. Конечно, поиск чего-то нового для молодежи очень важен, однако нужно научиться сопоставлять все плюсы и минусы данного решения. Беседы будут проводить специалисты службы занятости.

После окончания каждого этапа, в течение учебного года, будет происходить сбор информации о недостатках программы, отзывов работодателей и участников. После анализа полученных данных в программу могут быть внесены корректировки.

Данная программа позволит: сократить отток молодых специалистов из больших городов (что несет в себе как социальные, так и экономические выгоды); снизить число безработных, вставших на учет после окончания вуза; повысить взаимопонимание и связь молодежи и местного самоуправления.

Работодатели в свою очередь смогут: привлечь молодых перспективных специалистов, повысить работоспособность коллектива за счет появления конкурентов на рабочие места [3].

Однако организациям-нанимателям следует поддерживать новых сотрудников и после трудоустройства, необходимо не только привлечь кадры, но и создать благоприятные условия для трудовой и повседневной деятельности. Работодатель обязан взять на себя ответственность по выплате части ипотечного кредита на приобретаемое работником жилье либо выплачивать часть арендной платы (лимит по выплатам документально утверждает наниматель). Для этого потребуются составление договора, по которому сотрудник должен будет отработать в организации не менее  $n$ -го числа лет, а при нарушении договоренностей выплатить неустойку (размер и условия также должны быть учтены при подписании).

Для повышения эффективности программ по управлению занятостью молодежи важно определить критерии оценки работы и осуществлять контроль за их реализацией как со стороны государства, так и общества [4]. В качестве оценки могут выступать социальные условия молодежи, рост деловой активности, снижение уровня безработицы, повышение уровня доходов, общий уровень удовлетворенности молодежи, снижение преступности и т.д.

#### Список литературы

1. Ромашов Л.О. Проблемы управления занятостью молодежи [Электрон. ресурс] – URL: [http://www.isras.ru/abstract\\_bank/1210063859.pdf](http://www.isras.ru/abstract_bank/1210063859.pdf) (дата обращения 14.04.2016).
2. Лукс Г. А. Социальное инновационное проектирование в региональной молодежной политике. [Электрон. ресурс] – URL: <http://window.edu.ru/resource> (дата обращения 15.04.2016).
3. Лапина Л.С. Проблемы трудоустройства молодежи и пути их решения. Актуальные вопросы развития экономики и профессионального образования в со-

временном обществе: Материалы XII Международной молодежной научно-практической конференции г. Екатеринбург, 18 марта 2015 г. 581с.

4. Молодежь и молодежная политика [Электронный ресурс] // Онлайн энциклопедия URL:<http://www.grandars.ru/college/sociologiya> (дата обращения 15.04.2016).

ББК 65.290.31

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
МАЛОГО БИЗНЕСА В г. СЕМЕЙ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ  
ОБЛАСТИ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

*Г.Т. Саметова, А.А. Чагиева*

*КГКП «Электротехнический колледж» г. Семей*

«Мы должны найти новые внутренние источники роста через раскрытие частной инициативы».

Из Послания Президента Республики Казахстан  
Н. Назарбаева народу Казахстана.  
30 ноября 2015 г., Астана

«Вместе с регионами и региональными командами необходимо определять направления, где бизнес наиболее востребован, создавать специальные программы обучения, добиваться конкретных результатов. Только тогда можно достичь здесь качественного прорыва».

Из выступления В.В.Путина на Всероссийском  
предпринимательском форуме «Малый бизнес – национальная идея?»  
20 января 2016 года,  
Москва.

Целью настоящей работы является краткий анализ актуальных проблем и перспектив развития малого бизнеса в г. Семей, который входит в состав Восточно - Казахстанской области Казахстана (далее ВКО) .

Важность всестороннего развития малого бизнеса в данном регионе ВКО диктуется также тем, что г. Семей является, после областного центра, вторым по величине крупным городом в Восточно-Казахстанской области.

В городе Семей сегодня проживает свыше 300 тысяч человек.

Регион город Семей имеет в своём территориальном составе сельские округа двух крупных бывших сельскохозяйственных районов и по результатам 2015 года производит около половины валового объема сельского хозяйства по области.

В указанном регионе имеется огромный потенциал в сырье, производится 50% мяса, молока и 65% шерсти в регионе.

Данный потенциал остался ещё со времени существования СССР.

На весь Советский Союз был известен Семипалатинский мясокомбинат, Кожмех-объединение, Камвольно-суконная фабрика, фабрика первичной обработки шерсти (ПОШ), комбинат сборного железобетона и т.д.

Развал СССР, разрыв хозяйственных связей, волны кризисов привели к разрушению бывших гигантских производств и появлению различных холдингов, корпораций, финансово-промышленных групп (ФПГ «Семей»), к процессам возникновения и развития малого предпринимательства в переходных условиях становления рыночной экономики.

В настоящее время в сфере малого и среднего бизнеса в регионе г. Семей занята треть экономически активного населения региона, выполняется работ и услуг на 48% от общего объема по области, тем самым обеспечивается около 40% поступлений в государственный бюджет.

Успешное развитие малого предпринимательства позволяет увеличить налоговые поступления в бюджет г. Семей. Более того, в 2015 году г. Семей стал лидером по сбору дополнительных платежей в казну, опередив даже областной центр.

В условиях развития кризисных явлений в экономике предприниматели г. Семей и в целом Семейского региона ВКО находят различные пути, чтобы не просто сохранить свое производство, а еще и выйти на качественно новый уровень.

Например, на валяльно-войлочном комбинате «Роза», старейшем предприятии города, в 2015г. обновлено технологическое оборудование. Автоматические линии для валяния шерсти, заменившие ручной труд, были закуплены руководством предприятия в Индии. Благодаря им повышена производительность и качество продукции. Комбинат выпускает легкую, теплую и удобную обувь из войлока для взрослых и детей. Она представлена казахскими угами, монгольскими султанками и традиционными валенками. В результате увеличилось количество поступающих заказов. Предприятие получает стабильный доход.

В ТОО «Нептун», сформированном на базе известного в Казахстане бывшего предприятия «Семипалатинск рыба», специализируются на поставках и реализации рыбы и морской продукции. Предпринимателям, которые готовы заниматься ловлей рыбы и реализацией ее на внутреннем казахстанском рынке, нужны дешевые кредиты, с малой процентной ставкой, для приобретения необходимого снаряжения. Представители малого бизнеса планируют заключать выгодные контракты с бюджетными организациями на поставку свежей рыбы. Это позволит обеспечить население ВКО, республики рыбной продукцией по доступной стоимости.

В число предприятий среднего бизнеса, работающих по госзаказу, входит ТОО «СемСпецСнаб». Оно занимается пошивом военной формы и спецодежды для национальных компаний и промышленных предприятий Восточно-Казахстанской области. Данное предприятие, бывшая швейная фабрика, проводит работы по расширению производства. Возведено новое трехэтажное здание производственного корпуса, в котором разместились экспериментальный цех, а также цеха по закройке и пошиву одежды. При поддержке финансирования производ-

ства со стороны государственных структур развития и банков планируется на фабрике возобновить изготовление швейной продукции для гражданского населения. В настоящее время ТОО «СемСпецСнаб» уже приступило к выпуску знаменитых мужских сорочек, которые пользовались повышенным спросом во времена Советского Союза. Продукцию отечественного производителя охотно носит мужское население, включая и представителей высшего управленческого аппарата не только ВКО, но и республики.

Тем самым, существенное развитие малого бизнеса в регионе г. Семей позволило увеличить пополнение бюджета города налоговыми платежами от предпринимателей. Так, в 2015 году более 52 % доходов города Семей поступило от субъектов малого предпринимательства. В 2015 году в регионе г. Семей было зарегистрировано 33,1 тысячи субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе 29,2 тысячи индивидуальных предпринимателей и 3,9 тысячи юридических лиц. В условиях кризисных процессов 2015 года крупные и средние предприятия были вынуждены сокращать рабочие места и освободившиеся работники начали переходить в сферу малого предпринимательства. Данными фактами объясняется рост поступлений налоговых платежей от малого бизнеса не только в региональном аспекте, но и в целом по Республике Казахстан.

Кризисные процессы заставили крупные и средние предприятия Казахстана сократить работников до 18 % и более, соответственно, в малом бизнесе рост рабочих мест возрос до 20%.

Рабочие места в малом бизнесе открываются в самых неожиданных нишах предпринимательской инициативы в ВКО .

Некоторые предприниматели берут льготные кредиты, гранты на развитие таких проектов, как :

- развитие архивного бизнеса (установка сканера в архивных коробках);
- использование плоттера с компьютерной программой в швейном производстве;
- применение технологии нанопокрытия для автомобилей;
- производство досок для национальной казахской игры «тогыз кумалак» и т.д.

Однако для более широкого охвата льготными кредитами предпринимателей региона г. Семей необходимо включение региона в программу развития моногородов Казахстана. Данная программа предусматривает льготное государственное кредитование производственных проектов предпринимателей под 4 % годовых. Но кредитуются проекты представителей только моногородов, численностью населения до 200 тыс. человек.

Для решения проблемы льготного кредитования руководство ВКО ходатайствует перед Правительством о включении региона или отдельных микрорайонов г. Семей в данную программу.

Другой проблемой является наличие различных административных барьеров при открытии и развитии малого бизнеса.

Представители Палаты предпринимателей Казахстана в регионах вносят свои предложения по преодолению различных барьеров непосредственно в государственные структуры.

Так, для проектно-строительной документации (ПСД) проекта требуются согласования в различных организациях, нет ясного регламента согласований.

Палата предпринимателей вносит предложения в Правительство о принятии четко прописанного регламента согласований с параллельным принятием решений в соответствующих госорганах в течение определённого срока, в целях минимальных контактов предпринимателей с чиновниками.

Таким образом, основными проблемами развития малого бизнеса в регионах являются:

- недостаточное развитие программ льготного целевого кредитования под минимальный процент банковской ставки;
- наличие административных барьеров со стороны государственных структур при открытии и становлении малого предпринимательства и т.д.

В перспективе для развития малого бизнеса в сложных условиях кризисных процессов в экономике необходимо решать вопросы привлечения инвестиций для создания новых рабочих мест в ходе реализации предпринимательской инициативы.

Также, наряду с решением вопросов льготного финансирования предпринимательства, необходимо и в дальнейшем работать над устранением различных административных барьеров с привлечением Палаты предпринимателей и других структур для:

- защиты малого бизнеса от различных барьеров госструктур;
- пресечения коррупции путём увеличения применения электронных систем при тендерах, при различных согласованиях, выдаче разрешений и т.д.

Кроме того, для перспективного и устойчивого развития малого бизнеса актуально использование элементов «стратегического управления».

Как подчеркивает в своей диссертационной работе «Финансовая стратегия управления агропромышленной корпорацией (на примере ФПГ "Сибагромаш")» д.э.н. О.П. Осадчая, «стратегическое управление включает в себя такие важные этапы, как реализацию стратегий и контроль, оценку результатов - это наиболее сложные, наиболее трудные в исполнении этапы. Оценка и контроль результатов стратегического планирования (без этого этапа нельзя данный процесс называть стратегическим управлением) могут быть осуществлены с помощью прогнозного моделирования процесса реализации стратегий, основанных на нововведениях, инвестиционных проектах».

Новые внутренние источники роста через раскрытие частной инициативы позволят региональным командам определять направления, где бизнес наиболее

востребован, создавать специальные программы обучения, добиваться конкретных результатов. Только тогда можно достичь качественного прорыва в развитии малого бизнеса по региону г. Семей, ВКО, Казахстан.

#### Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана: «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 года, Астана.

2. Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея?» от 20 января 2016 года, Москва.

3. «Буксующий рынок труда находит спасение в малом бизнесе», 22.12.2015 г. [ЭР] <http://kapital.kz/business/46454/buksuyucshij-rynok-truda-nahodit-spasenie-v-malom-biznese.html>, ranking.kz

4. Осадчая О.П. Финансовая стратегия управления агропромышленной корпорацией (На примере ФПГ "Сибагромаш")»: дис. к.э.н. Барнаул, 2000.

5. Осадчая О.П. Механизмы повышения эффективности стратегий развития финансово-промышленных групп: монография /Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2004. -210с.

6. Малько Л. Даниал Ахметов носит рубашку «Made in Semey» //Казинформ, 12 февраля 2016 года, г. Усть-Каменогорск.

УДК 338.93+608.1

ББК 65.01

### **ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

*В.В. Титов, В.Д. Маркова*

*ФГБУН Институт экономики и ОПП СО РАН, г. Новосибирск*

В условиях снижения темпов экономического роста, возрастания неопределенности и нестабильности внешней среды возникает необходимость разработки системы мониторинга и стимулирования регионального инновационного развития промышленности на основе перехода на новый технологический уклад, изменения структуры экономики, развития импортозамещения, опережающего развития территорий и, как следствие, экономического роста и повышения качества и уровня жизни населения.

Иерархия системы регионального стратегического планирования строится в рамках концепции и реиндустриализации. Реиндустриализация – это новая, поддерживаемая государством экономическая политика, направленная на обновление индустриально-технологической основы всей экономической системы, призванная обеспечить реализацию стратегических целей развития региона, определяя отраслевые и иные приоритеты поддержки промышленности и бизнеса, формируя

принципы развития существующего промышленного и инновационного потенциала с ориентацией на кластерные структуры и полные технологические цепочки создания инновационных продуктов, обеспечивая преодоление инфраструктурных ограничений и формирование качественного делового климата.

Политика реиндустриализации экономики регионов и страны в целом призвана смягчить социально-экономические последствия структурных изменений бизнеса, обеспечить рост социального капитала и благосостояния населения региона за счет перехода от жестких форм экономической политики к ее мягким формам, направленным на поощрение конкуренции и стимулирование предпринимательской активности [1, 2].

Реиндустриализация является трендом современного развития в промышленно развитых странах, она формирует новую географию производительных сил и повышает роль промышленности в экономике этих стран. Однако при этом взят курс на формирование такой структуры промышленности, которая обеспечивает относительное снижение затрат на рабочую силу, территориальную локализацию производств, научно-исследовательских центров и рынков сбыта. Это означает снижение роли аутсорсинга в промышленном производстве, возвращение инвестиций и крупных компаний на национальную территорию.

Методические сложности разработки концепции реиндустриализации связаны с отсутствием общепризнанной трактовки данного понятия, определением объектных границ, принципов и механизмов реиндустриализации.

Одни авторы широко трактуют реиндустриализацию как экономическую политику региона, понимая под региональной политикой реиндустриализации экономики комплекс целей, задач, принципов и инструментов воздействия региональных органов управления *на экономику региона*, направленных на повышение экономической и социальной эффективности функционирования предприятий и организаций, расположенных на территории региона, исходя из *основной стратегической цели его развития - повышения уровня и качества жизни населения* [1, 2].

Другие авторы рассматривают реиндустриализацию уже как политику изменения индустриальной основы экономики, восстановления ее ведущей роли в экономическом развитии. Реиндустриализация – это экономическая политика, представляющая набор мероприятий более широкий, нежели в стандартных вариантах промышленной политики, направленная на плановое изменение *индустриально-технологической основы* экономической системы за счет мер макроэкономического, институционально-организационного, правового, структурно-инвестиционного характера, касающихся не только промышленных организаций, но и вспомогательной инфраструктуры, финансовой и банковской систем, науки, образования и др. [1, с. 9].

При этом региональная политика:

- определяет общие ориентиры и приоритеты регионального развития;

- формирует локальную институциональную среду развития экономики региона, предпринимательства и промышленности;
- обеспечивает согласование интересов развития региона в целом, отдельных коммерческих предприятий и организаций, общественных организаций, населения.

Основные *принципы* региональной политики реиндустриализации экономики, особенно развития промышленности и предпринимательства, могут быть представлены следующим образом [2]:

- равенство возможностей доступа предприятий и организаций к государственной поддержке со стороны Администрации региона;
- принятие решений в области региональной политики реиндустриализации экономики на основе согласования интересов различных участников, в том числе федеральных, областных, местных интересов и интересов субъектов из различных отраслей деятельности и бизнеса;
- гласность и обоснованность в определении критериев поддержки участников промышленной деятельности;
- селективный подход к стимулированию и поддержке предприятий из различных отраслей в соответствии с региональными приоритетами и в зависимости от их социально-экономической значимости, ресурсной обеспеченности, экологической безопасности, научно-технических перспектив, конкурентоспособности, др.

В дополнение к этим основополагающим принципам исследователи выделяют специфические особенности (принципы) процессов реиндустриализации [2-9]:

- территориальный аспект, при котором регион рассматривается не как пассивный участник, создающий инфраструктурные условия для промышленности, а как активный игрок, способный создавать специфические и разнообразные ресурсы, приводить в действие процессы инноваций и развития, оказывать целенаправленное воздействие на пространственное размещение бизнеса в регионе, способствующее созданию, например в Новосибирской области, региональной агломерации;

- глокализация (сочетание глобализации и локализации) как процесс развития экономики территории на основе интернационализации местного производства, обеспеченного сочетанием деятельности на глобальных рынках и кооперации в рамках региональной экономической системы. В рамках глокализации важное значение для интеграции в мировую экономику приобретают местные экономические структуры, типа Академпарка;

- развитие внутреннего рынка. В условиях кризиса в первую очередь необходимо обеспечить максимальный рост внутреннего спроса, так как именно он будет способствовать поступлению финансовых ресурсов для реиндустриализации экономики в кратчайшие сроки;

- ориентация на повышение конкурентоспособности и привлекательности региона для жизни, бизнеса, инноваций и инвестиций за счет *специализации* региональной экономики, кластеризации компаний (*структурная конкурентоспособность*) и развития региона (*технологическая конкурентоспособность* на базе инноваций, знаний и компетенций). Кластеризация как новая техноиндустриальная концепция и мировой тренд развития призвана обеспечить постоянные инновации, гибкость и взаимодополняемость хозяйствующих субъектов, извлечение синергических эффектов и, в конечном счете, рост конкурентоспособности региона и предприятий;

- интернационализирующая среда – система, в которой усилия всех участников направлены на повышение привлекательности территории для крупных, в том числе иностранных, компаний и расширение доступа местных предприятий к ресурсам и рынкам. Характеристиками такой среды являются эффективная инфраструктура (транспортная, связи, деловой и торговой застройки, жилищная, др.), количество и качество услуг в сфере международного менеджмента (аудит и консалтинг, поддержка внешнеэкономической деятельности, кадры), количество компаний, сертифицированных по стандартам ISO, количество филиалов международных компаний. Концепция интернационализирующей среды призвана увязать динамику местной предпринимательской среды с развитием мировой экономики.

Основной акцент в политике реиндустриализации делается на поддержку промышленности и предпринимательства, поскольку без технологического развития и повышения эффективности материального производства не может быть модернизирована социальная сфера и решены многочисленные социальные проблемы.

Однако при определении объектных границ реиндустриализации необходимо принимать во внимание процессы размывания границ между предприятиями промышленности и других отраслей экономики в результате интеграционных процессов и формирования промышленных групп, холдингов, сетевых и иных типов организаций. Следует также учитывать изменение границ промышленных предприятий. Кроме того, необходимо учитывать общемировую тенденцию сокращения доли промышленного производства в ВВП (ВРП) за счет роста доли инфраструктурных отраслей (транспорт, связь и др.) и отраслей сферы услуг [2].

Существенное изменение, которое происходит на уровне предприятий промышленности и других отраслей – это переход к новой предпринимательской модели бизнеса, суть которой заключается в переносе акцентов в деятельности предприятий на повышение конкурентоспособности до мирового уровня, рост добавленной стоимости [2]. В экономике знаний этот рост может обеспечиваться не только производством сложной, наукоемкой продукции, но и за счет нематериальных активов, новых организационных структур, видов услуг и компетенций, повышения уровня специализации и кооперации.

Основными *задачами* политики реиндустриализации могут быть:

- развитие институциональной среды предпринимательства в части регионального законодательства, деловой культуры, образования и др.;
- формирование благоприятных условий для бизнеса, поддержка конкуренции и снижение барьеров доступа на рынок для новых предприятий;
- создание необходимой инфраструктуры: материальной, финансовой, информационной, коммуникационной, др.;
- поддержка развития малого бизнеса и предпринимательства;
- совершенствование структуры экономики региона (структурная конкурентоспособность), в том числе диверсификация промышленности за счет создания новых и быстрорастущих производств, поддержка роста внутреннего спроса (госзаказы, поддержка роста жилищного строительства, развития пищевой, легкой промышленности и т.п.);
- содействие процессам интеграции, кооперации, импортозамещения, развития новых структур и форм бизнеса (поддержка сотрудничества, сетевого взаимодействия, развития кластеров, обеспечивающих получение значительных синергических эффектов, государственно-частного партнерства);
- стимулирование развития инновационного сектора экономики и внедрения наукоемких и ресурсосберегающих технологий;
- защита и лоббирование интересов товаропроизводителей, значимых для экономики региона;
- снижение уровня экологической нагрузки на территории региона;
- стимулирование создания новых организаций и рабочих мест с учетом специфики муниципальных образований и районов региона, др.

Инструменты и механизмы реализации политики реиндустриализации можно разделить на два блока:

- направленные на формирование среды, благоприятной для бизнеса;
- направленные на поддержку отдельных субъектов экономики.

Соотношение и состав отдельных инструментов и механизмов меняются во времени под воздействием изменений макроэкономической среды, структурных сдвигов в экономике региона и масштаба ресурсов, находящихся в распоряжении субъектов региональной политики. Общим направлением является сокращение доли целевой адресной поддержки отдельных субъектов регионального бизнеса и увеличение доли и расширение спектра инструментов, формирующих благоприятную бизнес-среду.

Среда, благоприятная для бизнеса, определяется степенью развития региональной инфраструктуры, в качестве которой рассматриваются объекты и процессы, имеющие многопользовательский характер и обеспечивающие функционирование региональной социально-экономической системы. Деловая среда поддерживается комплексом институтов правового, финансового и социального характе-

ра, обеспечивающих предпринимательскую деятельность и имеющих национальные/региональные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Целевые воздействия, направленные на поддержку отдельных субъектов экономики региона, объединяют инструменты и механизмы, используемые для стимулирования развития предприятий и организаций:

- производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью,
- малого и среднего растущего бизнеса, а также
- развития предпринимательства и промышленности в районах и муниципальных образованиях региона в соответствии с основными стратегическими целями.

Инструменты и механизмы поддержки отдельных субъектов экономики региона – это государственный заказ, система субсидирования кредитов и предоставления государственных гарантий, налоговые льготы, государственные инвестиции и государственные региональные программы, предоставление государственного имущества, другое.

Для обеспечения преобладания в экономике региона высокотехнологичных видов деятельности в ходе реиндустриализации требуется создать значительное количество новых высокотехнологичных рабочих мест. При этом следует учесть, что, как показывает мировой опыт, важную роль в инновационном развитии и распространении инноваций играет политика государства по формированию спроса на инновации [10]. Государство выступает на рынке инноваций и в качестве крупнейшего покупателя и заказчика инноваций.

У российских промышленных предприятий появились огромные возможности, связанные с развитием импортозамещения, удовлетворением потребностей нефтегазового комплекса и оборонных предприятий с их значительным госзаказом. Проблема в том, чтобы создать конкурентоспособный сектор экономики на основе эффективного механизма, способного привлечь в него огромные финансовые ресурсы, в том числе и за счет государственных программ. Такая проблема стоит и перед программой реиндустриализации промышленности Новосибирской области.

Следует отметить, что большое значение для успешной реализации политики реиндустриализации имеют нетехнологические факторы экономического роста, среди которых мотивация участников процесса, в первую очередь – предпринимательского сектора, иными словами, необходимо изменение мотивации предпринимателей в отношении инвестирования в реиндустриализацию. Предприниматель – движущая сила модернизации экономики, и главная задача государства и общества – необходимое мотивирование его деятельности. Это одна из основных проблем, без решения которой успешной реиндустриализации экономики не произойдет.

Также успешность реиндустриализации экономики во многом будет зависеть от степени активизации инновационного процесса на промышленных предприяти-

ях. Приходится констатировать, что, несмотря на все усилия государства, инновационные разработки не находят должного применения в промышленности. Здесь много различных причин – неразвитость инфраструктуры, рыночной конкуренции, институциональных условий, а также отсутствие должных экономических механизмов.

Поддержка инновационного развития предпринимательства и промышленности представляется в виде двух взаимосвязанных подсистем. Одна из них относится к макроуровню – это реализация государственной инновационной политики. Другая подсистема относится к уровню предприятия. Именно эта подсистема должна воспринять новации, созданные как вне, так и на самом предприятии, для чего необходим процесс стратегического управления, в рамках которого возможен выбор направлений инновационного развития на основе ключевых компетенций предприятия и выявления рыночных возможностей [11].

Важнейшим моментом инновационного процесса на предприятии является экономическое стимулирование нововведений и их внедрение в производство. Здесь важно увязать оплату труда с конечным эффектом инноваций, что пока слабо используется на предприятиях. Иными словами, в рамках внутрифирменного управления на предприятии должен действовать экономический механизм стимулирования разработки эффективных нововведений и повышения качества продукции, который должен затрагивать всех работников, обеспечивающих функционирование инновационной цепочки. Экономический механизм основан на организации внутрикорпоративных рынков и расчета внутрифирменных цен [12, 13].

Этот механизм будет жизнеспособным только в том случае, если осуществить распределение прибыли, получаемой от продажи продукции, по всем технологическим переходам, фирмам корпорации пропорционально вновь созданной стоимости на указанных этапах и с помощью организации внутрифирменного ценообразования [14].

Следует также изменить систему налогообложения. Идея предложений по новой системе налогообложения для промышленных предприятий заключается в сокращении видов налоговых отчислений и переходе к принципам относительного уменьшения бремени налогов с ростом эффективности производства. Предлагаемая система налогообложения включает налоги на затраты материальных ресурсов, с имущества, с заработной платы физических лиц. Предлагается отменить НДС, налог с прибыли, страховые платежи. Эффективность такой налоговой системы подтверждается на основе моделирования деятельности предприятия [15].

Антизатратный налоговый механизм будет способствовать переходу предприятий на инновационные ресурсосберегающие технологии, позволит повышать их конкурентные преимущества на рынке за счет относительного снижения налоговой нагрузки при повышении эффективности производства. При этом появляется возможность существенно увеличить инвестиционные ресурсы предприятий,

что будет способствовать интенсификации инновационно-инвестиционного процесса.

Основной недостаток существующих подходов к формированию внутрифирменных механизмов заключается в отсутствии в них элементов самоорганизации, самоуправления. В самоорганизующейся производственно-экономической системе основными должны быть экономические отношения, экономическое стимулирование, мотивация труда, связанные с конечным результатом коллективов.

Последовательность реализации организационно-экономического механизма региональной политики, направленной на реиндустриализацию экономики региона, можно представить следующим образом.

1. Формирование цели и подцелей региональной политики реиндустриализации экономики региона. Определение системы целевых индикаторов, обеспечивающих измеримость достижения целей и решения поставленных задач. Это могут быть, например, такие показатели:

- объем валового регионального продукта, в том числе на душу населения;
- индекс промышленного производства региона;
- средняя заработная плата по промышленности и в других отраслях;
- рост индекса региональной значимости предприятий (отношение добавленной стоимости в выручке предприятия к ее величине) и индекса производительности труда;
- доля инновационной продукции предприятий области в общем объеме продаж;
- количество вновь созданных и замещенных высокопроизводительных рабочих мест на предприятиях и организациях региона.

2. Определение задач региональной политики. В качестве ключевых задач должны быть: формирование приоритетных направлений развития экономики региона; развитие инфраструктуры; обеспечение взаимодействия промышленности и малого бизнеса; организация взаимодействия с предприятиями ОПК, ТЭК и другими крупными потенциальными заказчиками на базе использования научно-производственного потенциала региона; поддержка инновационных и промышленных кластеров, другие.

• Запуск механизма реализации политики реиндустриализации:

- организация мониторинга как общесистемной информации об экономике региона, так и более детальной, позволяющей оценить потенциал предприятий, их разработки, цепочки возможных технологических объединений и взаимодействий, роста добавленной стоимости;
- выбор проектов развития экономики, оценка их инвестиционной привлекательности, поддержка наиболее эффективных из них;
- формирование основных инструментов и механизмов поддержки развития экономики в рамках региональной политики реиндустриализации.

При отборе предприятий-кандидатов и проектов на получение целевой адресной поддержки за счет средств бюджета (или из фондов поддержки, создаваемых на возвратной основе под небольшой процент) предлагается использовать многоуровневую систему индексов региональной значимости.

Приоритеты видов экономической деятельности определяются исходя из текущего производственно-экономического потенциала предприятий, отнесенных к этим видам (объем продаж, рентабельность, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью), и перспектив их развития, инновационной активности предприятий (наличие проектов, создание кластеров), включающих предприятия малого и среднего растущего бизнеса, предприятия, обеспечивающие развитие предпринимательства и промышленности в районах и муниципальных образованиях, и др.

Следует отметить, что дополнительные приоритеты имеют высокотехнологичные и критически важные предприятия различных отраслей.

По инновационно-инвестиционным проектам следует использовать существующие показатели.

Значимость компании для региональной экономики зависит от уровня и направлений воздействия компании на социально-экономическое развитие региона, а также от системы интересов основных участников экономической деятельности на территории региона.

В Новосибирской области созданы необходимые условия для реализации политики реиндустриализации. Администрация Новосибирской области совместно с Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН разработала Стратегию социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года, в которой намечены основные контуры промышленной политики и прописана инновационная стратегия развития области. Разработана нормативно-правовая база, регламентирующая меры государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории области, сформирована система поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. В Новосибирской области проведена большая работа по развитию инновационной инфраструктуры: сформирована законодательная база, созданы три новых технопарка, промышленно-логистический парк, бизнес-инкубаторы, центры прототипирования, региональные инжиниринговые центры, фонды поддержки инновационных фирм.

Активизируется процесс создания кластерных структур, в том числе с использованием разработок научных институтов СО РАН в сферах приборостроения, квантовой криптографии, нанотехнологий и материалов, производство кристаллов, техники ночного видения, лазерных технологий и др. Наряду с региональным инновационным кластером в сфере биотехнологий и информационных технологий формируется кластер по созданию электронной элементной базы (Институт физики полупроводников СО РАН и НЗР «Оксид»). Начинается формиро-

вание нового инновационного промышленного кластера – «Металлурго-машиностроительный региональный кластер аддитивных цифровых технологий и производств». В медицинской промышленности планируется создание центра клеточных технологий и современных материалов и др.

При наличии большого числа перспективных флагманских проектов важными направлениями развития экономики Новосибирской области могут стать, например, прорабатываемые в рамках Программы реиндустриализации региональные инновационные кластеры: Сибирская биотехнологическая инициатива, Персонализированная медицина, Умный город, Smart-grid. Эти (и другие) направления опираются на накопленные интеллектуальные компетенции компаний и организаций области и в то же время могут выступить катализаторами роста, способствуя объединению усилий хозяйствующих субъектов и опережающему развитию экономики Новосибирской области.

Для реализации промышленной политики в регионе важно применение системы стратегического планирования. Проводится мониторинг состояния промышленности за прошедшие периоды и анализ прогнозов (например, пятилетних) социально-экономического развития наиболее важных предприятий региона, которые сами формируют такие перспективные планы. Осуществляется выбор приоритетов технико-экономического развития, и определяются инструменты и механизмы поддержки тех или иных предприятий. Эта информация служит основой построения региональных планов, алгоритм построения которых можно представить следующим образом.

На основе статистики за последние пять лет (не более) по видам экономической деятельности строится регрессионный прогноз на ближайший плановый год. При наличии прогнозной информации на перспективу части предприятий, относящихся к тому или иному виду экономической деятельности, с учетом доли данных предприятий в выручке по группе, регрессионный прогноз прироста выручки по рассматриваемому виду экономической деятельности корректируется.

Информация предприятий на пятилетний период может быть использована для оптимизационного анализа. Каждый проект, каждое предприятие получает оценку чистого дисконтированного дохода, экономической конкурентоспособности (отношение добавленной стоимости к объему выручки), оценку (двойственную оценку оптимального плана относительно выбранного критерия оптимизации) всех направлений экономической деятельности, по которым в модели зафиксированы ограничения. Это позволяет отметить наиболее эффективные направления развития промышленности и усилить поддержку соответствующих предприятий.

Такие расчеты проводятся ежегодно, что обеспечит непрерывную корректировку прогноза развития промышленного комплекса региона на ближайший год и пятилетний срок, оперативное принятие решений по реализации региональной промышленной политики.

### Библиографический список

1. Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. и др. Новые организационные условия и структуры региональной политики развития предпринимательства и промышленности // Региональная политика развития предпринимательства и промышленности: сб. научн. тр. / Под ред. В. В. Титова, В. Д. Марковой. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. С. 6-26.
2. Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. и др. Проблемы формирования российской инновационной системы и развития конкурентоспособности предприятий / Под ред. В.В. Титова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2009. 280 с.
3. Сухарев О. С. Реиндустриализация экономики России и технологическое развитие // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №10. С. 2-16.
4. Бландиньер Ж.-П. Реиндустриализация России: насколько пригоден европейский опыт // Экономист. 2005. № 5. С. 35-45.
5. Бодрунов С. Д. Реиндустриализация. Круглый стол в Вольном экономическом обществе // Мир новой экономики. 2014. № 1. С.11-26.
6. Бодрунов С. Д., Гринберг Р. С., Сорокин Д. Е. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. 2013. № 1 (35). С. 19-49.
7. Колосовский А. М. Европейская реиндустриализация: институциональные аспекты и применимость ее опыта для России и ее регионов // Научн. тр. Донецкого техн. университета. Серия: Экономика. 2014, № 1. С.192-201.
8. Коцоев А. Г. Реиндустриализация экономики России: вопросы методологии // Вестник АКСОР. 2011. № 4. С. 43-50.
9. Шмелев Н. П. Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт / Н. П. Шмелев, А. А. Масленников, М. Г. Носов В. С. и др. // Экономист. 2012. № 11. С. 3-16.
10. Анохин Р. Н. Мировой опыт стимулирования спроса на инновации / Анохин Р. Н., Бобылев Г. В., Валиева О. В. и др. // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Том 14. Вып. 2. С. 71-82.
11. Маркова В. Д., Кузнецова С. А., Цомаева И. В. Организационные компетенции как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Регион: экономика и социология. 2013. № 2. С. 324–336.
12. Инновационное предпринимательство: теория и практика / Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. и др. Под ред. В. В. Титова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012. – 323 с.
13. Инновации и конкурентоспособность предприятий / Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. и др. Под ред. Титова В. В. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. 324 с.

14. Титов В.В. Проблемы и механизмы активизации инновационного предпринимательства в промышленности // Регион: экономика и социология. 2011. № 1. С. 235-247.

15. Титов В. В., Жигульский Г. В. Вектор изменения налогообложения на промышленном предприятии // Регион: экономика и социология. 2013. № 3. С. 260–273.

УДК 332 (574.4)

## **СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ОБЛАСТИ**

*С.Х. Тойкин, Г.А. Орынбекова, Б. Куантхан, А. Несипбаева  
ГУ имени Шакарима города Семей*

**Аннотация.** В данной статье отражены социально-экономическое развитие регионов Восточно-Казахстанской области за последние годы. Показаны стратегические цели и приоритеты социально-экономического развития, программа социально- экономического развития региона.

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

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

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

Предприятия цветной металлургии выпускают больше половины общего объема промышленной продукции области. Восточный Казахстан - один из основных в республике производителей свинца, цинка, меди в концентратах, аффинированных золота и серебра, и единственный - титана, магния, тантала, топлива для АЭС. В числе предприятий отрасли крупнейшие акционерные общества: «Казцинк»,

«Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат», «Шульбинский металлургический завод»; объединение «Востокказмедь» - филиал корпорации «Казахмыс».

Машиностроительный комплекс области представлен крупными предприятиями, такими как: ЗАО «Азия-Авто», АО «Востокмашзавод», АО «Усть-Каменогорский арматурный завод», АО «Усть-Каменогорский конденсаторный завод», АО "Семипалатинский машзавод", АО «Иртышцветметремонт», ТОО «Машзавод», ТОО «Казэлектромаш», ТОО «Георгиевский завод насосного оборудования». Они выпускают автомобили «Нива», «Skoda», горношахтное, обогатительное оборудование, нефте- и газопроводную арматуру, бытовые электродвигатели и насосы всевозможных модификаций, конденсаторы и другую электротехническую и кабельную продукцию.

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

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

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

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

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

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

Включение в глобальные экономические процессы стало сегодня необходимым условием обеспечения национального развития для каждой страны, стремя-

щейся к эффективности и конкурентоспособности своей экономики. Если представить национальную экономику как систему, а регион - как элемент этой системы, то как показывает практика, экономика страны конкурентоспособна, если устойчиво и динамично развиваются ее регионы. Современный этап экономического развития Республики Казахстан характеризуется усилением интереса к обширному комплексу региональных проблем. В основе любой региональной политики и комплекса мер, предпринимаемых органами государственной власти для регулирования социально-экономического развития регионов, лежит определенная модель или теория. В этой связи в представленном исследовании проведен анализ развития Восточно-Казахстанской области по показателям социально-экономического развития регионов.

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

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

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

Третий этап исследования включает сравнительную оценку деятельности регионов. Здесь анализ показал, что первое место занимает г. Усть-Каменогорск -

административный центр ВКО. Второе место – г. Семей, второй по значимости город. Третье место занимает Урджарский район, имея показатели выше среднего. На последнем месте стоит г. Курчатов, который обладает узкой специализацией в промышленной отрасли и имеет свои особенности.

Рейтинг районов ВКО сложился таким образом, что к наиболее развитым по данным направлениям относятся: г. Усть-Каменогорск, г. Семей, Урджарский район, Глубоковский район, Кокпектинский район, Уланский районы. Это районы, которые почти по всем показателям социально-экономического развития имеют наибольшие значения, в основном являясь торгово-промышленными центрами. Помимо хорошо развитой промышленности, у этих регионов достаточно высокая доля занятых в сельском хозяйстве. Все это повышает уровень жизни населения, делая акцент именно на эти два направления, так как наибольшие удельные веса приходится на них. К данной группе относятся 2 самых значимых и больших города ВКО, поэтому показатели по численности населения также будут достаточно высокими. Что касается освоения инвестиций в жилье, то городское население демонстрирует высокие показатели, что как минимум в 5 раз больше остальных районов.

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

В промышленности за 2015 года объем продукции в действующих ценах составил 88 667,9 млн. тенге. Индекс физического объема (ИФО) 93,0%.

В горнодобывающей промышленности объем производства составил 10 496,2 млн. тенге, или 116,1% к соответствующему периоду прошлого года, индекс физического объема – 96,0%.

В обрабатывающей промышленности на 1 октября 2015 года произведено продукции в действующих ценах на сумму 65 586,7 млн. тенге, индекс физического объема – 89,3%.

В аграрном секторе объем валовой продукции сельского хозяйства составил 13 052,7 млн. тенге. ИФО – 98,8%.

Увеличилось производство молока - на 1,1% (произведено 27 453,6 тонн против 27 144,3 тонн), уменьшилось производство мяса на 2,3% (произведено 17 069,8 тонн мяса против 17 471,5 тонн), количество яиц – на 82,4% (выпущено 2 466,0 тыс. штук).

Увеличено поголовье крупного рогатого скота на 5,4% (52 927 голов против 50 208 голов), лошадей – на 5,9% (28 895 голов против 27 291 голов), птицы – на 4,9% (1 079,0 тыс. голов против 1 028,9 тыс. голов), снижено поголовье овец и коз на 15,8% (149 334 голов против 177 371 голов), свиней – на 22,0% (808 голов против 1 036 голов).

По состоянию на 1 октября 2015 года количество активных предприятий малого бизнеса составило 1 338 единиц.

Объем розничного товарооборота составил 95 462,7 млн. тенге, ИФО –95,1%.

Объем строительных работ составил 15 155,7 млн. тенге, ИФО составил 100,8%.

Введено 52 287 кв.м. жилья (2014 год – 97 453 кв.м.).

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

Количество зарегистрированных безработных на 1 октября составило 1 023 человек.

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

### Заключение

Таким образом, проведенный многомерный анализ развития регионов ВКО показывает, что развитие отдельных регионов Восточно-Казахстанской области идет неравномерно. Местные органы власти уделяют большее внимание крупным регионам области, где показатели по социально-экономическому развитию выше, нежели у остальных регионов. Данное исследование позволяет применить научный подход к разработке стратегии развития районов Восточно-Казахстанской области.

Необходимыми условиями успешного развития являются повышение роли и места института государственно-частного партнерства в реализации задач модернизации региональных социально-экономических систем, разработка соответствующих механизмов партнерства государства и бизнеса и формирование в регионах благоприятной среды генерации знаний, опирающейся на создание региональных инновационных систем и реализацию организационно-инструментальных проектов по модернизации научно-технического потенциала. Определяющее значение в осуществлении социально-экономической модернизации регионов имеет неоиндустриализация, наиболее оптимальной организационно-экономической формой реализации которой является целенаправленная промышленная политика.

Следовательно, в казахстанских регионах необходимо осуществление модернизационных мероприятий, предусматривающих органичное использование как передовых зарубежных достижений, так и возможностей собственного научно-инновационного потенциала.

## Список литературы

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. Глава 7. Региональное развитие: цели, критерии и методы управления [ЭР] [http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook\\_280.html](http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_280.html)
2. Социально-экономическая характеристика и особенности государственного регулирования регионов Казахстана [ЭР] <http://bvt.hop.ru/GR/t13.htm>
3. Информация по итогам социально-экономического развития Восточно-Казахстанской области. Официальный интернет-ресурс Акима ВКО [ЭР] <http://www.akimvko.gov.kz/ru/ekonomika/>
4. Программа развития регионов до 2020 года. [ЭР] <http://www.baiterek.gov.kz/ru/programs/regional-development-2020/>
5. Об итогах социально-экономического развития ВКО. [ЭР] Блог акима ВКО
6. <http://akimsemey.gov.kz/content/view/3/593?lang=ru>
7. <http://www.akimvko.gov.kz/ru/ekonomika/soczialno-ekonomicheskoe-razvitie.html>

ББК 332.145

### **О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

*О.А. Чиркова*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

На осуществление реализации стратегических программ развития муниципального образования оказывают воздействие ряд проблем, которые сдерживают эффективную реализацию стратегических программ.

Реализация стратегических программ на данный момент, – это наименее структурированный и малоизученный раздел стратегического менеджмента, поэтому любое издание по стратегическому менеджменту, как правило, состоит из 300–500 страниц текста, подробно описывающего технику разработки и планирования стратегических программ, а способам его реализации обычно посвящается 10–20 страниц весьма общих и расплывчатых рекомендаций[1]. Термин «реализация» имеет латинское происхождение (от *realis* — вещественный) и в буквальном смысле означает овеществление чего-либо [2]. Данное понятие синонимично терминам «осуществление», «исполнение». 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.

Рассмотрим более подробно проблемы, сдерживающие эффективную реализацию стратегических программ развития муниципального образования. Первая

проблема связана с диагностическими процедурами, в процессе которых происходит выявление проблемных ситуаций, установление причин их возникновения и организация действий, направленных на снижение их негативного влияния на создание нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования, отвечающих критериям устойчивости или полного их уничтожения. В реализации стратегических программ диагностические процедуры является необходимым элементом функционирования реализации стратегических программ, результат которых оказывает огромное влияние на эффективность реализации стратегических программ»[4]. Значение диагностических процедур реализации стратегических программ состоит в следующем: во-первых, диагностические процедуры дают возможность целенаправленно и системно выполнять реализацию стратегических программ, с учетом перспективы и потребностей условий реализации стратегических программ, применять различные методы и инструменты регулирования реализации стратегических программ; во-вторых, позволяют повысить качество управления реализацией стратегических программ развития муниципального образования; в – третьих, являются важнейшим методом эффективного управления муниципальными секторами экономики.

Традиционные существующие диагностические процедуры реализации стратегических программ на данный момент имеют ряд неточностей и недостатков. Во-первых, не позволяют создать точной и детальной картины проблемных ситуаций и определить причины их возникновения, обусловивших результат реализации стратегических программ. Во-вторых, не имеют возможности определять основные проблемы, сдерживающие эффективную реализацию стратегических программ; в третьих, не позволяют определять стратегические направления (мероприятия), вытекающие из сущности проблемных ситуаций, повлекших к созданию новых проблемных ситуаций.

Вторая проблема. От того, насколько рационально и целенаправленно используются ресурсы в реализации стратегических программ, какими характеристиками обладает бюджетная система в муниципальном образовании, насколько плановое финансирование реализации стратегических программ соответствует реальному финансированию, зависит эффективность реализации стратегических программ.

Также причинами неэффективной реализации стратегических программ являются финансовые нарушения в крупных размерах, нецеленаправленное и неэффективное использование бюджетных средств в реализации стратегических программ.

Третья проблема скрыта в неэффективном текущем контроле над реализацией стратегических программ. Текущий контроль реализации стратегических программ в муниципальном образовании призван быть гибким, экономичным и полезным, быстро реагировать на изменение окружающей среды, предоставлять необходимую информацию о достигнутых результатах. Текущий контроль должен

охватывать весь период реализации стратегических программ и обеспечить регулярное и планомерное наблюдение за всеми операциями, осуществляющимися в ходе выполнения реализации стратегических программ; осуществлять выявление отклонений в реализации стратегических программ от запланированных стратегических целей для моментального реагирования и проведения корректирующих действий в целях повышения эффективности реализации стратегических программ; прогнозировать последствия сложившихся ситуаций и обосновывать направления дальнейшей реализации стратегических программ. Существующая система контроля над реализацией стратегических программ во многих российских муниципальных образованиях имеет ряд неточностей и недостатков, имеет декларативный характер, нет четкой сформулированной ее системы.

Четвертой проблемой является отсутствие ответственности органов местной власти за результат эффективности реализации стратегических программ и отсутствие их мотивации к повышению эффективности реализации стратегических программ, созданию нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования. Исследуя данную проблему в нескольких российских муниципальных образованиях, автор отмечает отсутствие эффективных финансовых и моральных стимулов у органов местной власти, устаревшую систему оплаты их труда, отсутствие эффективной системы их переаттестации с целью повышения эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования, нерациональное расходование бюджетных средств на содержание органов местной власти.

Эффективная система управления реализацией стратегических программ рассчитана на согласованную взаимосвязь и скоординированную работу всех подразделений администрации и сфер деятельности муниципального образования в рамках единой миссии, концепции. Одним из правил эффективной реализации стратегических программ развития муниципального образования будет формирование эффективной системы мотивации органов местной власти, которая включает эффективную материальную и моральную систему стимулирования, с целью повышения их ответственности и активности. Так же необходимо отметить, что нет эффективного и четкого механизма привлечения к ответственности органов местной власти за неисполнение, ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей, в рамках реализации стратегических программ и нет эффективной системы аттестации органов местной власти. В настоящее время система аттестации органов местной власти, во-первых, размыта и четко не определена, во-вторых, не имеет единой системы квалификационных требований к должностям органов местной власти, нет четко установленного минимального уровня оценки аттестации, которая не может снижаться ни при каких условиях, а может только повышаться, в – третьих, формальное отношение к аттестации аттестуемых и аттестационной комиссии, в – четвертых, недостаточное использование результатов аттестации. Сегодня аттестация органов местной власти проводится формально и

остается совершенно неясным, как оценивать трудовую деятельность органов местной власти и по какой методике проводить их аттестацию. Решения, выносимые на аттестационных заседаниях, редко противоречат действиям руководящего состава муниципального образования, поэтому зачастую эти решения неэффективны и бюрократичны. Отсутствие эффективной системы аттестации органов местной власти приводит к снижению эффективности реализации стратегических программ и лишает возможности создания нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования, отвечающих критериям устойчивости.

В настоящее время сложившаяся в России система управления реализацией стратегических программ муниципального образования – не соответствует современным требованиям. Это никаким образом не способствует улучшению качества выполнения должностных обязанностей органами местной власти и формированию нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования, отвечающих критериям устойчивости.

Пятая проблема. В результате предпринимаемой схемы управления реализацией стратегических программ развития муниципального образования, а также применения неэффективных методов и инструментов реализации стратегических программ сложилась неудовлетворительная ситуация в условиях реализации стратегических программ развития муниципального образования, сдерживающая эффективную реализацию стратегических программ развития муниципального образования.

Таким образом, для осуществления эффективной реализации стратегических программ развития муниципального образования необходимо сформулировать и реализовать задачи совершенствования реализации стратегических программ развития муниципального образования, которые будут способствовать преодолению накопившихся проблемных ситуаций в развитии муниципального образования, обеспечат повышение эффективности реализации стратегических программ, позволят создать нового качества условия реализации стратегических программ, отвечающих критериям устойчивости, повысят эффективность использования бюджетных средств, улучшат текущий контроль над реализацией стратегических программ развития муниципального образования, повысят уровень профессиональной подготовки органов местной власти и их ответственность за исполнение должностных обязанностей, помогут организовать эффективную систему управления реализацией стратегических программ развития муниципального образования и т.д.

#### Список использованной литературы

1. Марковский В. Реализация стратегии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sap-intop.ru/articles/?id=26>HYPERLINK
2. Большая советская энциклопедия. - М., 1975.-Т. 21. - С. 525.

3. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. - М., 2003. - С. 465.

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 332.145

## РЕЗУЛЬТАТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ г. РУБЦОВСКА

*О.А. Чиркова*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Эффективная реализация стратегических программ муниципального образования является основой роста и развития муниципальной социально-экономической системы.

В связи с этим большой интерес предоставляет рассмотрение понятия «эффективность». Эффективность, в общем понятии, понимается как отношение полученного результата к затратам, необходимым для достижения данного результата. Далее рассмотрим основные подходы к понятию эффективность отечественных специалистов в данной области (табл.1).

Таблица 1

Основные подходы к определению понятия «эффективность»

Автор понятия, источник	Определение понятия
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Большой современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М,2007	Эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [1].
Экономика и право: словарь-справочник. М.: Вуз и школа, 2004	Эффективность - результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение [2].
Архангельский Г.А. Тайм-менеджмент. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011	Эффективность - «результат делить на затраты», показатель рациональности организации процесса с точки зрения «окупаемости» затрат на него [3]
Ивашковский С. Н. Экономика для менеджеров. Микро- и макроуровень. М.: Дело, 2010	Эффективность достигается, когда ресурсы распределены таким образом, что при использовании получают максимально возможный суммарный чистый выигрыш [4].
Буров А. С. Международный маркетинг. М.: Дашков и Ко, 2005	Эффективность – показатель, полученный при сравнении (сопоставлении) результата с затратами, обеспечивающими его достижение [5].
Бурцев Ю.А. Методология разработки стратегии повышения эффективности деятельности предпринимательских структур. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. 08.00.05. М., 2011	Эффективность представляет собой соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат [6].

Целью оценки эффективности реализации стратегических программ в муниципальном образовании является, во-первых, соответствие реализации стратегических программ целям и потребностям муниципального развития, во – вторых, выявление степени выполнения целей, задач и стратегических параметров реализации стратегических программ, в-третьих, оценка темпа роста показателей, характеризующих условия реализации стратегических программ развития муниципального образования, в-четвертых, оценка полноты финансирования реализации стратегических программ.

На основе этого нами предложена система оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования, представленная в виде трех групп показателей:

1 группа. Показатели, отражающие темп роста показателей, характеризующие условия реализации стратегического развития муниципального образования, которые включают 4 блока:

1-й блок. Показатели экономического блока, которые включает в себя важные и основные общепринятые индикаторы, и показатели, отражающие, с одной стороны, процесс производства товаров и услуг, а с другой – производство и реализацию продукции в муниципальном образовании.

2-й блок. Показатели финансового блока. Данные показатели отражают представление о доходах, расходах, дефиците муниципального бюджета, эффективности использования денежных средств. Этот показатель вмещает в себя абсолютные величины, характеризующие формирование и использование местного бюджета муниципального образования. Таким образом, данный блок дает характеристику финансовым условиям реализации стратегических программ муниципального образования.

3-й блок. Показатели, характеризующие развитие социальных условий реализации стратегических программ, включает в себя главные и важные общепринятые индикаторы и показатели, показывающие, с одной стороны, численность, естественное и механическое движение населения, а с другой – показатели качества жизни населения муниципального образования. Это показатели: численность и доходы населения, показатели естественного прироста населения и миграционного сальдо, уровень безработицы. Представленные нами показатели характеризующие развитие социальных условий муниципального образования – являются одними из основных показателей определения эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования.

4-й блок. Показатели инвестиционного блока. Данные показатели отражают уровень инвестиционной привлекательности муниципального образования. Выбор этого критерия определен тем обстоятельством, что высокий уровень инвестиционной привлекательности является одним из главных факторов роста муниципальной экономики и повышения качества жизни населения. Данный показатель включает в себя следующие величины: объем инвестиций в основной капитал за

счет всех источников, инвестиции в основной капитал малых организаций, количество реализованных бюджетных и коммерческих проектов за определенный период (1 год). Показатели инвестиционного блока оценивают эффективность факторов, примененных для стимулирования инвестиционной активности и создания условий повышения инвестиционной привлекательности муниципального образования. Высокий уровень инвестиционной привлекательности муниципального образования обеспечивает рост муниципальной экономики и развитие предпринимательской структуры, укреплению бюджетной системы и повышение благосостояния населения территории.

2 группа. Показатели, характеризующие степень достижения запланированного уровня показателей результатов реализации стратегических программ развития муниципального образования.

Данные показатели включают в себя 4 блока:

1-й блок. Показатели, характеризующие степень достижения запланированного уровня показателей развития экономических условий реализации стратегических программ, которые включает в себя следующие индикативные показатели: индекс промышленного производства; удельный вес занятых в малом и среднем бизнесе от общей численности занятых в экономике; доля прибыльных хозяйствующих субъектов; оборот розничной торговли в расчете на душу населения; темп роста платных услуг населения.

2-й блок. Показатели, характеризующие степень достижения запланированного уровня показателей развития инвестиционных условий реализации стратегических программ, которые прежде всего дают оценку созданной обстановки для привлечения капитала от инвесторов. Данные показатели включают в себя: объем инвестиций в основной капитал в расчете на 1 жителя, туристический поток, количество инвестиционных проектов, инициированных в различных секторах экономики муниципального образования при участии администрации города.

3-й блок. Показатели, характеризующие степень достижения запланированного уровня показателей развития социальных условий реализации стратегических программ муниципального образования. Показатели, характеризующие социальные условия муниципального образования, прежде всего характеризуют качество жизни населения муниципального образования. Качество жизни чрезвычайно широкое, многоаспектное и многогранное понятие, мы подразумеваем под данным понятием - удовлетворение материальных, духовных и социальных потребностей населения муниципального образования. Показатели развития социальных условий реализации стратегических программ - это оценка совокупности условий и характеристик жизни человека в муниципальном образовании, которые включает в себя следующие показатели: среднемесячная заработная плата одного работника; среднемесячные денежные доходы населения на душу населения; уровень безработицы; обеспеченность жильем.

4-й блок. Показатели, характеризующие степень достижения запланированного уровня показателей развития финансовых условий реализации стратегических программ муниципального образования отражают целенаправленность и рациональное расходование бюджетных ресурсов муниципального образования. Данная оценка необходима, поскольку существенно влияет на достижение запланированных стратегических целей развития муниципального образования. Сюда входят следующие показатели: налоговые и неналоговые доходы местного бюджета; расходы; муниципальный долг; дефицит; доля расходов на содержание органов местного самоуправления и т.д.

3 группа. Оценка полноты финансирования реализации стратегических программ муниципального образования осуществляется путем сопоставления планового объема финансирования с реальным объемом, на основе данной оценки можно будет сделать вывод о степени недофинансирования либо о степени чрезмерного финансирования реализации стратегических программ развития муниципального образования.

На основе данной системы оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования был произведен расчет оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования на примере г. Рубцовска.

Произведенные расчеты темпа роста показателей, характеризующие условия реализации стратегических программ развития в г. Рубцовске, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты расчета темпа роста показателей, характеризующие условия реализации стратегических программ развития в г. Рубцовске

Блок	Показатель	Оценка частного показателя	Оценка блока	Итоговая оценка
1	2	3	4	5
Экономический блок	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполнения работ и услуг собственными силами, тыс. руб.	133	100,6	81,5
	Индекс промышленного производства, %	112,4		
	Стоимость основных фондов, тыс. руб.	106		
	Стоимость рознич. товарооборота, тыс. руб.	102		
	Объем общественного питания, тыс. руб.	111		
	Объем платных услуг, тыс. руб.	102		
	Стоимость износа основных фондов, т. руб.	99		
	Количество малых предприятий, ед.	94		
	Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий МО, тыс. руб.	46		

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Финансовый блок	Доходы бюджета МО, тыс. руб.	90	87,38	
	Собственные доходы МО, тыс. руб.	74		
	Финансовая помощь МО, тыс. руб.	92		
	Расходы бюджета МО, тыс. руб.	98,9		
	Муниципальный долг, тыс. руб.	82		
Блок социального развития	Численность населения, тыс. чел.	101	84,15	
	Трудовые ресурсы, тыс. чел.	88		
	Уд. вес старше трудоспособного возраста	100		
	Численность занятых в экономике, тыс. чел.	98		
	Доходы населения, тыс. на 1 чел.	112,7		
	Среднемесячная номинал. зар. плата, руб.	107		
	Отношение среднемесячной заработной платы к прожиточному минимуму	105		
	Ввод в действие жилых домов, м <sup>2</sup>	96		
	Естественный прирост населения	80		
	Миграционное сальдо	-12		
Инвестиционный блок	Уровень безработицы, %	50	53,88	
	Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников, тыс. руб.	105		
	Объем инвестиций в основной капитал за счет местного бюджета, тыс. руб.	88,4		
	Инновационная активность предприятий	0		
	Количество реализованных бюджетных инвестиционных проектов, шт.	30		
	Количество реализованных коммерческих инвестиционных проектов, шт.	46		

Обобщенная оценка темпа роста показателей, характеризующих условия реализации стратегических программ развития г. Рубцовска в 2014 г., составила 81,5%, что говорит о спаде темпа роста показателей, характеризующие условия реализации стратегических программ.

Произведенные расчеты степени достижения запланированного уровня результатов реализации стратегических программ в г. Рубцовске представлены в таблице 3.

Степень достижения запланированного уровня результатов реализации характеризуется низкой результативностью, указывает на неблагоприятное влияние реализации стратегических программ на создание нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования, а также на угрозу дальнейшего развития муниципального образования.

В г. Рубцовске в 2014г. финансирование реализации стратегических программ развития муниципального образования осуществлено только на 40%, что говорит о существенном недофинансировании реализации стратегических программ, данное обстоятельство снижает практическую эффективность реализации стратегических программ развития муниципального образования и негативно сказывается на социально-экономическом развитии муниципального образования.

**Результаты расчета степени достижения запланированного уровня результатов реализации стратегических программ развития муниципального образования в г. Рубцовске**

Блок	Тенденция (тренд) развития	Оценка частного показателя	Оценка блока	Итоговая оценка
Показатели, экономического развития	Индекс промышленного производства, %.	102	97,5	87,88
	Удельный вес занятых в малом и среднем бизнесе в общей численности занятых в экономике, %	101,9		
	Доля прибыльных хозяйствующих субъектов, %	87		
	Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, руб.	98		
Показатели характеризующие инвестиционный климат	Темп роста платных услуг населения, % к предыдущему году	98,6	74,25	
	Объем инвестиций в основной капитал в расчете на 1 жителя, руб.	18		
	Туристический поток, чел.	104,75		
	Количество инвестиционных проектов, инициированных в различных секторах экономики муниципального образования при участии администрации города	100		
Показатели, характеризующие качество жизни населения	Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	94	83,34	
	Среднемесячные денежные доходы населения на душу населения, руб.	95,5		
	Уровень безработицы, % к трудоспособному населению	71		
	Обеспеченность жильем, кв м на душу населения	98,5		
	Ввод в действие жилых домов, м <sup>2</sup>	87		
	Удельный вес аварийного жилья МО, м <sup>2</sup>	53		
	Уровень безработицы, %	71		
	Общий коэффициент смертности на 1000 человек населения	96,7		
Показатели качества использования местного бюджета	Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.	89,77	96,44	
	Расходы, тыс. руб.	79,61		
	Бюджетная обеспеченность за счет налоговых и неналоговых доходов местного бюджета, руб. на 1 жителя	101,1		
	Муниципальный долг, тыс. руб.	112		
	Доля расходов на содержание органов местного самоуправления, тыс. руб.	99,7		

Все три элемента оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования в г. Рубцовске: темп роста показателей, характеризующих условия реализации стратегических программ в г. Рубцовске, степень достижения запланированного уровня показателей реализации стратегических программ развития г. Рубцовска и степень полноты финансирования реализации стратегических программ развития Рубцовска - оказывают неблаго-

приятное влияние на создание нового качества условий реализации стратегических программ развития муниципального образования, что соответствует неэффективной реализации стратегических программ развития муниципального образования.

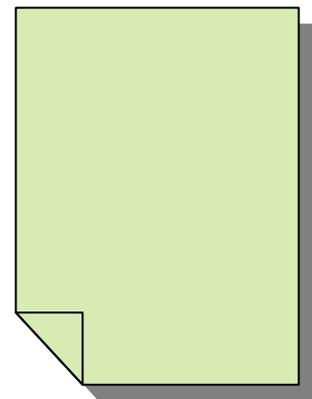
Таким образом, реализация стратегических программ в г. Рубцовске 2014г. являлась неэффективной, разрушающе влияла на текущие условия реализации стратегических программ в г. Рубцовске, что угрожает дальнейшему развитию муниципального образования, нуждается в скорейшем и коренном ее пересмотре, а также в корректировке системы управления, контроля и финансирования, применении новых форм, методов и инструментов совершенствования реализации стратегических программ развития г. Рубцовска.

#### Список использованной литературы

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Большой современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Экономика и право: словарь справочник. М.: Вуз и школа, 2004.
3. Архангельский Г.А. Тайм-менеджмент. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.
4. Ивашковский С. Н. Экономика для менеджеров. Микро- и макроуровень. М.: Дело, 2010.
5. Буров А. С. Международный маркетинг. М.: Дашков и Ко, 2005.
6. Бурцев Ю.А. Методология разработки стратегии повышения эффективности деятельности предпринимательских структур. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. 08.00.05. М., 2011.



**СЕКЦІЯ 3**  
**ЭКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ**  
**НА ПРІДПРИЯТТІ**



УДК 658.5

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Н.В. Акименко; И.В. Цомаева, д.э.н.*

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

В современных условиях экономики, где плановую государственную политику заменили рыночные отношения, предприятие обязано быть конкурентоспособным вне зависимости от сферы деятельности и сегмента рынка, на который такое предприятие ориентировано. Основными заинтересованными лицами в данном случае часто остаются собственники и руководители организации, а вместе с тем в сохранении и повышении конкурентоспособности крупных промышленных предприятий должны быть заинтересованы не только сами предприятия, но и национальная и мировая экономика в целом, так как именно предприятия, являясь реальным сектором экономики, действительно способны создавать рабочие места, высокотехнологичную продукцию, обеспечивать поле деятельности для малого и среднего бизнеса, тем самым способствуя развитию региональной и национальной экономики, повышая благосостояние населения.

Для эффективного управления деятельностью предприятия руководителю необходимо четкое понимание того, что именно определяет конкурентоспособность его организации отличное знание ключевых компетенций организации, и какой эффект можно получить, оказывая влияние на тот или иной фактор, определяющий конкурентоспособность. Конкретизируем понятие конкурентоспособности для предприятия с мелкосерийным и серийным производством и рассмотрим пути ее повышения на примере ОАО АПЗ «Ротор». В данном случае конкурентоспособностью будет называться способность предприятия выпускать продукцию определенного высокого качества в нужном объеме к определенному сроку по оговоренной с клиентом цене.

Для ОАО «Алтайский приборостроительный завод “Ротор”», производящего высокотехнологичную продукцию высокой точности, является ценным сокращение количества браков, уменьшение количества операций или сокращение времени на выполнение необходимых операций. В результате этого можно существенно сократить потери и издержки, а значит, повысить эффективность производства, а именно выполнять необходимый объем определенного высокого качества к определенному сроку и получить дополнительный доход.

В эпоху шестого технологического уклада завод должен иметь достаточный инновационный потенциал для быстрого освоения новых технологий и адаптации производства, а также производства новых видов продукции. Возможность предприятия быстро осваивать и внедрять в производство новое является необходимым и способствует повышению конкурентоспособности. Для определения

направлений мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия оценен инновационный потенциал ОАО АПЗ «Ротор» с помощью гибридной модели, в таблице 1 приведены результаты оценки.

Таблица 1

Результаты оценки инновационного потенциала ОАО АПЗ «Ротор»

Название показателя	Метод решения	Результат	Мнение эксперта	Комментарий
Оценка инновационного потенциала	Формула	3,48	3,80	Средний уровень ИП, рекомендуется привлекать научно-технические организации для усиления слабых сторон
Оценка финансового потенциала	Нейронная сеть	3,90	3,72	Для увеличения показателя рекомендуется увеличить долю средств на НИОКР
Оценка интеллектуального потенциала	Нейронная сеть	2,55	3,96	Рекомендуется улучшить значения следующих факторов: – подготовленность специалистов в области патентно-правовых вопросов, в области маркетинга – увеличить количество совместных проектов с научными организациями
Организационно-управленческий потенциал	Экспертная система	4	4,18	Рекомендуется улучшить мотивацию и квалификацию специалистов
Маркетинговый потенциал	Нейронная сеть	2,01	2,46	Рекомендуется усилить показатели коммерческого сотрудничества с другими организациями
Информационно-методическое обеспечение	Нейронная сеть	3,76	3,44	Рекомендуется автоматизировать управленческий учет, создать единую систему автоматизации, увеличить количество автоматизированных рабочих мест
Опыт реализации инновационных проектов	Нейронная сеть	1,65	1,56	Имеет самое низкое значение за счет отсутствия патентов и лицензионных соглашений
Внешний инновационный климат	Экспертная система	3	2,80	Среднее значение
Потенциал материально-технической базы	Нейронная сеть	2,93	3,44	Невысокое значение показателя объясняется высоким коэффициентом износа оборудования и слабой материально-технической базой
Инновационная культура	Экспертная оценка	4	4	Средний уровень

По результатам оценки у ОАО АПЗ «Ротор» достаточно высокий инновационный потенциал, что позволяет сделать вывод, что у предприятия достаточно ресурсов для освоения нового и развития производства. Однако потенциал материально-технической базы ниже, чем общая оценка потенциала предприятия, причиной этому послужил существенный износ основных фондов, в первую очередь оборудования. Наличие «узкого места» в области материально-технической базы является одним из факторов низкого значения опыта реализации инновационных проектов.

С учетом проведенной оценки предлагается взять модернизацию производства как главное направление развития предприятия с целью повышения его конкурентоспособности. Мероприятия, включающие приобретения нового высокоточного оборудования, совершенствование управления производственным процессом, позволят сократить брак, повысить объемы производства за счет уменьшения времени выполнения операций. Подтверждение этому можно найти в аналитических материалах, представленных ниже.

На приобретение нового оборудования и модернизацию производства выделено и израсходовано в 2014 году 62 755 тысяч рублей. На приобретение оборудования в 2015 году израсходовано 98 117 586 рублей. Среди приобретенного оборудования обрабатывающий центр VDF-1200, зубофрезерный станок с ЧПУ HERA-150, токарный станок с ЧПУ СТХ-510, токарный станок с ЧПУ DMG CTX-310, фрезерный центр DMG DMU-50, обрабатывающий центр VDF-1200 и другие.

При внедрении в производство нового высокотехнологичного оборудования наблюдается значительное увеличение выручки и прибыли, динамика отражена на рисунке 1.

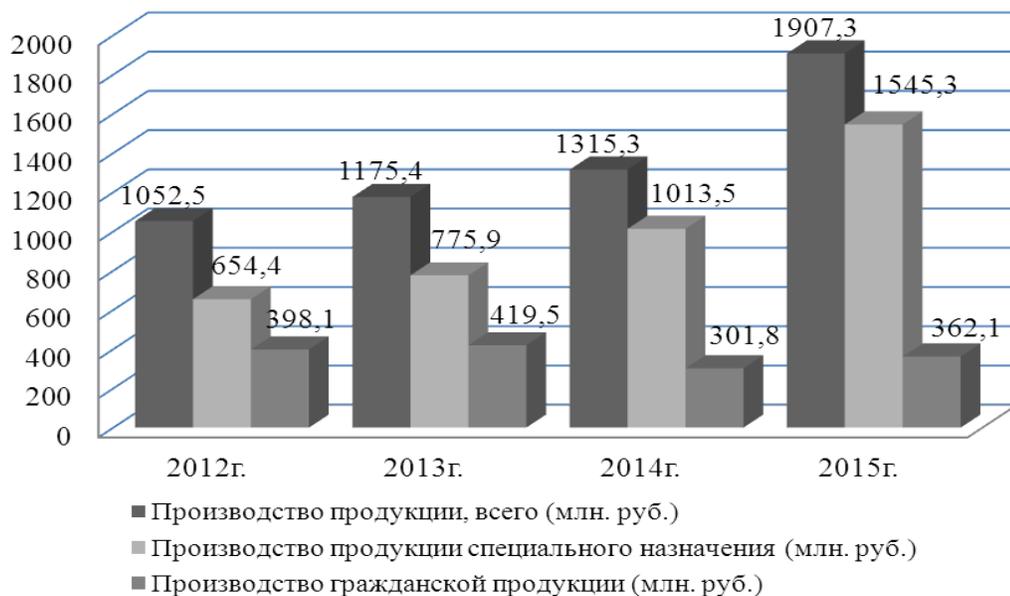


Рисунок 1 – Динамика объемов производства продукции ОАО АПЗ «Ротор»

В связи с использованием нового оборудования выработка (на одного человека из числа промышленно-производственного персонала) в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 30,6 %.

Выработка на одного основного рабочего увеличилась на 27,3 %. График увеличения выработки представлен на рисунке 2.

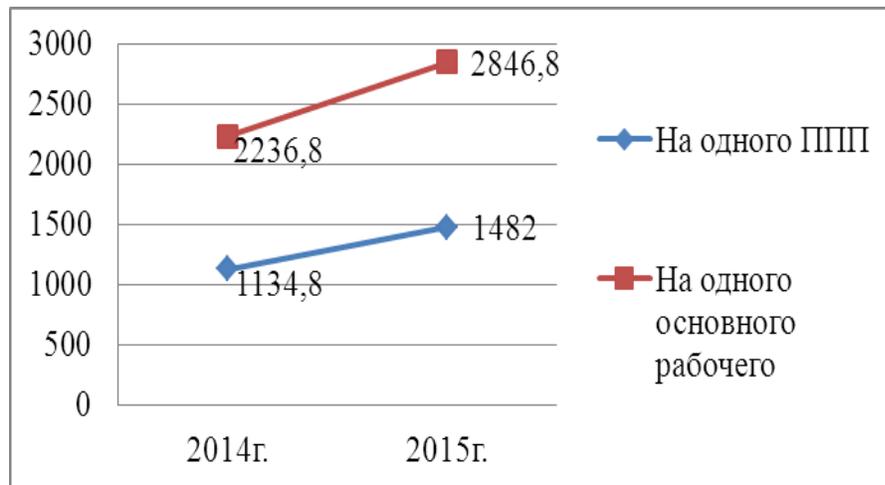


Рисунок 2– Увеличение выработки ОАО АПЗ «Ротор»

Таким образом, модернизация производства способна существенно повысить производительность, а значит, обеспечить возможность для ОАО АПЗ «Ротор», предприятия с мелкосерийным производством, производить определенный объем продукции высокого качества к определенному времени по обговоренной с клиентом цене, а значит, обладать необходимыми компетенциями и быть привлекательным для заказчиков, то есть быть конкурентоспособным.

Разумеется, процесс модернизации завода обширен и не заканчивается на приобретении и внедрении нового оборудования и использования новых технологий, стоит подумать также о повышении эффективности использования данного оборудования, совершенствовании управления производственным процессом.

Модернизация не является единственным путем повышения конкурентоспособности промышленного предприятия, однако для завода пока не достигнут желаемый и необходимый уровень материально-технического оснащения, мероприятия по другим направлениям развития не принесут ожидаемого результата, так как им не на что будет опираться. В связи с этим максимальный эффект при управлении ОАО АПЗ «Ротор» и обеспечением его конкурентоспособности на данный момент можно достичь при реализации стратегии сбалансированной комплексной модернизации производства.

## Список источников

1. Беляев, А.М. Производственный менеджмент: учебное пособие / И.Н. Иванов, А.М. Беляев, В.В. Лобачев; под ред. И.Н. Иванова. - М.: Юрайт, 2013. - 574 с.
2. Гайнутдинов, Э.М. Производственный менеджмент: Учебное пособие / Э.М. Гайнутдинов, Л.И. Поддерегина. - Мн.: Вышэйшая шк., 2010. - 320 с.
3. Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В., Ефимычев А.Ю., Шипилов А.Г. Модернизация предприятий промышленности: концепция, стратегии и механизм реализации // Креативная экономика. №11. – М.: Изд-во Креативная экономика, 2011. С.31-36.
4. Инновации и конкурентоспособность предприятий / Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. и др. Под ред. В.В. Титова – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 324 с.
5. Титов В.В., Межов И.С., Солодилов А.А. Производственный менеджмент: основные принципы и инструменты организационного развития. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. - 276 с.

УДК 339.52

### **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОРГАНИЗАТОРОВ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ**

*Т. В. Артеменко*

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

Развитие фирменной торговли в длительной перспективе для многих российских предприятий стало эффективной стратегией. Обеспечение же функционирования фирменных магазинов и повышение их эффективности, развитие сети вызвало у предприятий потребность во взаимодействии с зарубежными партнерами. В научных публикациях эти вопросы нашли пока фрагментарное отражение, что, на наш взгляд, и определяет их актуальность.

В качестве организаторов фирменной торговли рассматривались российские предприятия различного масштаба, имеющие собственное производство, а также те из них, которые к настоящему времени отказались от него, независимые дизайнеры.

В данной публикации нашли отражение промежуточные результаты исследования, поскольку в полной мере не удалось с достаточной достоверностью идентифицировать формы ВЭД предприятий – организаторов фирменной торговли. Это обусловлено, в первую очередь тем, что отдельные формы ВЭД тесно взаимосвязаны и трудно выделить каждую составляющую. Важной основой для идентификации являются сведения о договорной основе сотрудничества, однако исследование основывалось на материалах СМИ, периодических изданий, официальных сайтов предприятий. В ходе исследования также выяснилось, что только в отношении немногих торговых сетей можно говорить о реальной ВЭД, в частности,

в Китае [18]. То есть взаимодействие с зарубежными партнерами чаще происходит через посредников, чем напрямую, имеют место не совсем прозрачные схемы и т.п.

Изучение практики деятельности российских предприятий – организаторов фирменной торговли позволило выявить используемые формы ВЭД, охарактеризуем их подробнее в разрезе видов ВЭД.

#### 1. Внешняя торговля.

*Экспорт.* При открытии фирменных магазинов за рубежом предприятия осуществляют поставку товаров, произведенных в России или в других странах, для обеспечения деятельности фирменной торговли посредством экспорта как напрямую, так и через посредников. Так, ГК «Фанагория», в 2015 г. открывшая фирменный магазин в Пекине, обеспечивает посредством экспорта его ассортимент, в составе которого фанагорийские вина, вина и крепкие напитки других отечественных брендов и производителей из стран СНГ [21]. Поставки продукции в фирменные магазины фабрики «Приморский кондитер» в КНР осуществляются при посредничестве генерального представителя предприятия в китайском регионе, а в магазины, расположенные в провинции Хэйлунцзян, – через главного агента [22].

*Импорт.* Импорт получил большее развитие во ВЭД и осуществляется для обеспечения реализации в сети фирменных магазинов в России и за рубежом или производства товаров для реализации в сети фирменных магазинов:

1) Импорт товаров собственных товарных марок (СТМ), произведенных по договору контрактного производства за рубежом. Так, Sela заказы на изготовление почти всего ассортимента размещает на китайских фабриках. Использовала новые производственные мощности за рубежом и фабрика «Первомайская заря» [10]. У Carlo Pazolini более 150 фирменных магазинов расположены в 8 странах, а производство продукции бренда сосредоточено в Италии, Китае и Испании, следовательно, в 6 из 8 стран продукция компании импортируется [25].

2) Импорт товаров СТМ, произведенных на собственном производстве за рубежом. По информации СМИ, подтверждение которой нет на официальных сайтах компаний, собственное производство, например, в КНР имеют компании «Спортмастер» и Carlo Pazolini.

3) Импорт товаров других производителей, во-первых, для формирования ассортимента магазинов фирменной торговли. Так, например, в структуре ассортимента гипермаркетов «Спортмастер» 30% – продукция брендов Babolat, Colmar, Columbia, Fila, Nike, Puma, Quiksilver, Salomon, The North Face и др. [20], которая импортируется. Во-вторых, импортируются товары для обеспечения рентабельного объема товарооборота. Проиллюстрируем это таким примером. Решающей причиной прекращения в 2007 г. сотрудничества С. Францужовой и Е. Островской с марками Sultanna Frantsuzova, Evgeniya Ostrovskaya и компанией «Ж» явилось то, что последняя частично закупала на китайских рынках одежду и аксессуары для коллекций, поступающих в магазины компании под именами дизайнеров [6].

4) Импорт сырья, материалов, фурнитуры для производства товаров СТМ. Так, фабрика «Синар» импортирует ткани из КНР [5].

Могут импортироваться различного вида услуги – дизайнеров, архитекторов, консультантов и др. Так, Carlo Pazolini, открывая в Милане первый флагманский магазин и последующие итальянские бутики, для оформления интерьера пользовалась услугами известного архитектора Дж. Боррузо. А дизайн concept store в Санкт-Петербурге разработал японский архитектор Katsuya Takeda [21]. Для фабрики «Синар» итальянские дизайнеры разрабатывали одежду в стиле casual [5].

Компания «Глория Джинс» пользуется услугами зарубежных консалтинговых компаний: в 2008 г. она начала сотрудничество с Cap Gemini, одной из крупнейших в мире консалтинговых компаний в сфере менеджмента и IT, в 2008 г. – с компанией JDA, мировым лидером на рынке систем управления цепочками поставок и систем бизнес-прогнозирования, в 2009 г. – с известной консалтинговой компанией в области розничной торговли KSA [8]. Однако на сайте компании не указывается, с какими отделениями она сотрудничает, что не позволяет утверждать, что речь идет именно об импорте услуг.

*Приграничная торговля.* Предприятия дальневосточного региона, используя свое месторасположение и интерес китайцев к качественным продуктам, в последние годы неоднократно предпринимали попытки самостоятельно или при посредничестве региональных властей организовывать фирменную торговлю в приграничном Китае [4]. По словам предпринимателей, они встречают противодействие с китайской стороны на разных уровнях. Благовещенский молочный комбинат, продукцию которого ценят в КНР, не смог реализовать идею открытия фирменного магазина в Хэйхэ. Более благоприятная перспектива у Благовещенской кондитерской фабрики «Зея», однако и здесь решение вопроса затягивается. Успешно реализована фактически одна инициатива – в начале 2015 г. амурские пчеловоды открыли два киоска прямо на границе, в зоне пункта пропуска Благовещенск – Хэйхэ. Несколько лет назад правительство Амурской области вышло с инициативой открыть в Хэйхэ павильон с товарами амурских производителей, но договориться с представителями КНР так и не удалось.

## 2. Международное научно-техническое сотрудничество.

*Проведение совместных научных исследований и разработок.* Компания «Спортмастер» в целях собственных инноваций в товары, а также планируя выход на рынок КНР, с 2013 г. ведет разработку новых материалов спортивной одежды и моделей на базе созданного совместно с Институтом спортивных исследований Наньянского технологического университета научно-исследовательского центра (NTU)[9]. Над созданием новых коллекций OGGI (сейчас odjii) компании «Август» петербургские дизайнеры работали в сотрудничестве с итальянскими и французскими художниками-модельерами [10].

*Международный франчайзинг.* Как следует из опубликованных результатов более раннего исследования автора [3], десятки российских предприятий предлага-

ют продажу франшизы фирменного магазина, в их числе компании GULLIVER и CHOUPETTE (таблица 1).

Таблица 1

Информация о франшизе компаний GULLIVER и CHOUPETTE

Показатель	GULLIVER	CHOUPETTE
Количество магазинов	195	85
– собственные	72	5
– франчайзинговые	123	80
Регион развития франшизы	Россия, Казахстан, Украина, Азербайджан, РБ Беларусь, Новая Зеландия, Финляндия	Россия, Украина, Казахстан, Армения, РБ Беларусь, Молдова, США, ОАЭ и другие страны ближнего Востока

Делясь опытом открытия франчайзинговых магазинов в Финляндии (GULLIVER) и США (CHOUPETTE), компании отмечают необходимость адаптации франшизы на основе маркетингового исследования зарубежных рынков [23]. Компания «GULLIVER» для зарубежных партнёров разработала отдельное коммерческое предложение, предусматривающее опцию отгрузки сезонных коллекций с консолидационного склада. Кроме того она разрешает партнёрам незначительно корректировать ассортимент товаров магазина с учётом различий климата и религиозных соображений.

Менее распространены примеры покупки российским предприятием – организатором фирменной сети международной франшизы фирменного магазина. Холдинг «Адамас», имеющий собственную розничную сеть, приобрел франшизу АРМ Monaco на новый формат магазинов под брендом французской компании и в 2013 г. открыл магазины в России. Холдинг имеет эксклюзивные права на развитие бренда и в странах СНГ и Балтии. Ежегодно компания планировала открывать по 50-70 магазинов, в т.ч. и по субфраншизе (то есть продажа франшизы, в том числе зарубежным партнерам) [13]. В 2014 г. компания купила франшизу и операционный бизнес в России (5 магазинов) французского бренда Agatha, втч на интернет-торговлю в России и странах СНГ, в будущем может получить франшизу на страны Балтии и другие европейские страны. Эксперты оценили стоимость сделки примерно в 1 млн долл. (около 50 тыс. долл. за эксклюзивность и 5 магазинов по 200 тыс. долл. каждый) [11]. К 2015 г. в России функционировало 20 магазинов под брендами АРМ Monaco и Agatha. В 2015 г. «Адамас» приостановил развитие брендов АРМ Monaco и Agatha в связи с ростом стоимости импорта. Часть магазинов закрыта, часть ребрендирована в «Адамас», часть – продолжит работу. В 2015-2016 гг. не планируется открывать новые магазины французских брендов, их развитие будет идти в формате shop-in-shop в универмагах, в частности Debenhams [2].

### 3. Международное производственно-техническое сотрудничество.

*Контрактное производство* (в публикации не рассматривается понятийный аппарат и разновидности данной формы сотрудничества).

Длительное время размещение заказов на производство на зарубежных фабриках, в первую очередь в КНР, было выгодной стратегией для значительного числа российских производителей, в первую очередь обуви и одежды, имеющих собственную розничную сеть. Это, в принципе, общемировая тенденция.

В начале 2000-х гг. все российские производители брендовой одежды обратились к контрактному производству – пошиву одежды на других фабриках [12]. К 2005 г. до 80% одежды шилось по контракту преимущественно на фабриках в ЮВА. Кроме снижения издержек контрактное производство позволяло расширить ассортимент. Необходимость этого ощутили еще в конце 90-х годов первые российские производители одежды – Oggi, Гота, Первомайская заря, когда были вынуждены открывать собственные магазины, а широкий ассортимент товаров обеспечить собственным производством оказалось сложно. Для компании «Глория Джинс» товары под СТМ производятся в Гонконге, Китае, Вьетнаме, Бангладеш, Индии [8]. В последние годы производство СТМ компании «Спортмастер», продающихся в российских магазинах сети (в ассортиментной матрице их около 70 %), сосредоточено на 500 фабриках в КНР [19, 20]. А некоторые компании, такие, например, как фирма «Август», владеющая маркой одежды oodji (на тот момент марка называлась OGGI) с 2002 г. вообще обходятся без собственного производства. Чтобы предложить покупателям ещё более привлекательные цены, она перенесла процесс производства из Санкт-Петербурга в КНР. Группа компаний Carlo Pazzolini, имевшая с 1997 г. собственное производство в России, в начале 2000-х из-за падения его рентабельности продала производственные мощности и стала заказывать свою обувь в КНР [24]. Отказ от собственного производства позволяет компаниям сосредоточить внимание на развитии собственной розничной сети и запустить программу реализации франшизы.

Однако в последние годы ситуация изменилась. Российские компании начинают отказываться от контрактного производства в КНР, где стоимость производства одежды и обуви уже не отличается существенно от российской. Сразу несколько крупных компаний Sela, «Мэлон Фэшн Групп» (бренды Befree, Zarina, Love Republic), «Август» (бренд odjii) всерьез задумываются о переводе производства на фабрики России, Белоруссии и Казахстана, что обусловлено значительным ростом таможенных платежей, а также излишне тщательными проверками грузов на границе КНР и России и, соответственно, задержками поставок [15]. Компания «Кира Пластинина Стил» уже перенесла производство из КНР в Россию не только из-за удорожания стоимости производства, но и в связи с проблемой контроля за качеством сложных дизайнерских моделей, а также в связи с возможностью сокращения производственного цикла с 8 до 2 месяцев [7].

### 4. Международная инвестиционная деятельность.

*Зарубежное инвестирование.* Осуществляется в следующих направлениях:

1) Инвестирование в строительство собственных или аренду производственных мощностей, торговых объектов, площадей и др.

Российская компания «Алмаз-Холдинг», планирующая выход на рынок КНР с фирменной розничной сетью, не исключает возможности открытия там собственного производства. Это обусловлено высокими пошлинами на импорт ювелирных изделий из России, которые увеличивают стоимость изделия почти на 40% [1].

Открытие фирменных магазинов за рубежом требует значительных финансовых ресурсов, поскольку зарубежный рынок, как правило, предъявляет гораздо более высокие требования к ритейлерам [17]. Carlo Pazoni в 2011 г., начав массовое открытие магазинов в США, потратила на это десятки млн долл. Только в наружную рекламу и рекламу в журналах в первые два сезона работы вложено 10 млн долл. (в России рекламные расходы компании на порядок меньше) [24]. Выход на рынок КНР компании «Алмаз-Холдинг» требует не менее 5 млн долл. в уставный фонд компании согласно китайскому законодательству, кроме того первоначальные вложения в открытие первых 5-10 торговых точек составят около 10 млн долл. [1]. В то же время инвестиции могут быть и ниже, чем в России. Так, по оценке президента компании Vassa&Co, планировавшей в 2013 г. открыть 4 магазина в Испании, Германии, США, необходимые инвестиции существенно ниже, чем в России (где одна точка обходится в 260–325 тыс. долл.) [16]. Инвестиции компании «Спортмастер» в открытие 5–6 точек на центральных улицах Пекина и Шанхая экспертом оцениваются не менее чем в 100 млн долл. при условии, что компания будет покупать площадки, а не арендовать [19].

Однако российские компании, как правило, магазины за рубежом берут в аренду. Стоимость аренды в ряде стран сопоставима с российской, где-то выше, где-то ниже, что и привлекает российских ритейлеров. Например, в КНР, по данным Jones Lang LaSalle, стоимость аренды площадей (средняя ставка в торговых центрах Пекина) в 2012 г. составляла чуть более 1,5 долл. за 1 кв.м в год, в то время как в Москве – до 700 долл. для продавцов спортивных товаров и до 2 тыс. долл. для одежных ритейлеров. Для компании «Спортмастер» размер аренды первых 5 магазинов в КНР оценивается в 6 млн долл. в год [14].

Несмотря на серьезные инвестиции в открытие фирменных магазинов за рубежом, не все проекты российского бизнеса успешны. Причины разные [17, 24,26]. Например, российский дизайнер Кира Пластинина в 2008 г. открыла 12 магазинов одежды в США под брендом Kira Plastinina. В развитие бизнеса планировалось вложить около 35 млн долл., однако летом 2008 г. суд США запретил компании использовать бренд Kira Plastinina в связи со схожестью с американской маркой Kirra. Осенью 2008 г. из-за наступившего кризиса у сети появились и финансовые сложности, в итоге к концу года были закрыты все магазины в США. Не удалась зарубежная экспансия в Великобританию у компаний «Дикая орхидея» и

Mr.Doors, в Италию – у Султанн Французовой. Carlo Pазolini также закрывает фирменные магазины в разных странах, которые так и не вышли на прибыльность, таких до 2015 г. было более 15. А в 2015 г. была закрыта розничная сеть в США, состоявшая из 14 магазинов, хотя нужно было инвестировать еще хотя бы два года, чтобы вывести филиал на операционную рентабельность. Решение о закрытии филиала связано с нецелесообразностью инвестиций в масштабные проекты в сложившейся экономической ситуации.

2) Инвестирование в создание иных подразделений за рубежом (представительств, дизайнерских бюро, исследовательских организаций и др.).

В качестве примера приведем ГК «Спортмастер» [20], у которой только в Китае накопленные инвестиции компании в логистику, информационное обеспечение, открытие магазинов и др. составили около 30 млн долл. Как уже отмечалось выше, «Спортмастер» с NTU создал совместный научно-исследовательский центр, общая сумма инвестиций с обеих сторон в первые три года составила около 4 млн долл., после чего под проект будет выделено еще 4 млн долл.

«Глория Джинс» сама разрабатывает продукцию и имеет собственные центры дизайна и мерчендайзинга в Сан-Паулу, Сеуле, Токио, Чикаго, Шанхае. Кроме того компания осуществляла зарубежное инвестирование в покупку и модернизацию производственных мощностей за рубежом – ей принадлежит 13 фабрик на Украине [8].

5. Международное валютно-кредитное и финансовое сотрудничество.

*Привлечение кредитных ресурсов.* Привлечение российскими компаниями финансовых ресурсов иностранных банков всегда является достаточно сложным вопросом. Например, китайские банки готовы выдавать крупным иностранным компаниям (уровня «Спортмастер») кредиты с длинным плечом, если они приобретают помещения, а не арендуют [19]. Тем не менее, ГК «Спортмастер» активно пользуется продуктами и услугами китайских кредитных учреждений для обеспечения финансирования развития сети в КНР [20]. Компания Carlo Pазolini развивается в основном за счет собственных средств, но также привлекает международные кредиты по ставке до 1,5% годовых [24].

Рассмотренные формы ВЭД оказывают на фирменную торговлю прямое и косвенное влияние. Прямое влияние реализуется следующим образом. Так, международный франчайзинг позволяет быстро создать или расширить фирменную торговую сеть на зарубежном рынке, международное производственно-техническое сотрудничество обеспечивает необходимый объем товарооборота, импорт формирует соответствующий ассортимент магазинов и др. Косвенно внешнеэкономическая деятельность влияет на конкурентоспособность и эффективность фирменной торговли через совершенствование с ее помощью на предприятии – организаторе фирменной сети менеджмента, производства, маркетинга, логистики и управления цепями поставок и др.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что предприятия в целях обеспечения эффективного функционирования и развития фирменной торговли осуществляют различные формы ВЭД. Не все зарубежные проекты реализуются предприятиями в срок и успешно. Имеются изменения тенденций в использовании отдельных форм ВЭД.

#### Список литературы

1. АЛМАЗ-ХОЛДИНГ откроет в 2015 году магазины в КНР и Гонконге // Портал Ювелир.INFO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://uvelir.info/digest/almaz-holding\\_otkroet\\_v\\_2015\\_godu\\_magaziny\\_v\\_knr\\_i\\_gonkonge/](http://uvelir.info/digest/almaz-holding_otkroet_v_2015_godu_magaziny_v_knr_i_gonkonge/). – Дата доступа: 12.03.2016.
2. «Адамас» сокращает французские ювелирные бренды // Интернет-портал о торговой недвижимости ShopAndMall [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://shopandmall.ru/news/Adamas\\_sokraschaet\\_francuzskie\\_yuvelirnye\\_brendy\\_](https://shopandmall.ru/news/Adamas_sokraschaet_francuzskie_yuvelirnye_brendy_). – Дата доступа: 05.04.2016.
3. Артеменко Т. В. Франчайзинг в фирменной торговле российских производственных предприятий // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов X международной научно-практической конференции. – Пинск : ПолесГУ, 2016. С. 153-155.
4. Благовещенская кондитерская фабрика «Зея» планирует открыть магазин в Хэйхэ [Электронный ресурс] // Амурская правда. – Режим доступа: <http://www.ampravda.ru/2015/02/17/055210.html>. – Дата доступа: 02.04.2016.
5. В планах «Синара» – развитие франчайзинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sinar.ru/press\\_room/press\\_about\\_us/detail/536357/](http://sinar.ru/press_room/press_about_us/detail/536357/). – Дата доступа: 14.04.2016.
6. Дизайнеры Султанна Французова и Евгения Островская прекратили сотрудничество с компанией «Ж» // Проект Intermoda.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intermoda.ru/cit/old8571.html>. – Дата доступа: 12.10.2015.
7. Инкижинова С. Нарядные платья из Озер / С. Инкижинова, Л. Москаленко // Эксперт online [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/41/naryadnyie-platyia-iz-ozer/>. – Дата доступа: 17.10.2015.
8. История / О нас / Главная // Глория Джинс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gloria-jeans.ru/company/history/>. – Дата доступа: 11.05.2016.
9. Калачихина Ю. «Спортмастер» зайдет в Китай через Сингапур [Электронный ресурс] / Ю. Калачихина // Ежедневная деловая газета «RBC daily». – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/finance/562949989019513>. – Дата доступа: 07.03.2016.
10. Ларионов А. Рынок одежды: мода и торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/theory/3518/>. – Дата доступа: 14.04.2016.
11. Левинская А. «Адамас» будет открывать ювелирные магазины для детей // Advertology. Наука о рекламе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article121930.htm>. – Дата доступа: 27.04.2016.

12. Москаленко Л. Модная кооперация // Эксперт online [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2005/09/09ex-9e-odezhn1\\_4750/](http://expert.ru/expert/2005/09/09ex-9e-odezhn1_4750/). – Дата доступа: 12.11.2014.
13. Перцева Е. «Адамас» закупился в Монако // Газета «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2244725>. – Дата доступа: 30.04.2016.
14. Перцева Е. «Спортмастер» примерит восточную форму // Газета «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2304304>. – Дата доступа: 06.05.2016.
15. Ритейл. Российские торговые сети переведут производство из Китая // Интернет-портал о торговой недвижимости ShopAndMall [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.shopandmall.ru/news/Riteyl\\_\\_Rossiyskie\\_torgovye\\_seti\\_perevedut\\_proizvodstvo\\_iz\\_Kitaya](http://www.shopandmall.ru/news/Riteyl__Rossiyskie_torgovye_seti_perevedut_proizvodstvo_iz_Kitaya). – Дата доступа: 10.05.2016.
16. Российские сети активизировались за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.retailmagazine.ru/article.php?numn=7045>. – Дата доступа: 02.04.2016.
17. Самарина Н. Российские ритейлеры открыли уже десятки магазинов на Западе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/realty/articles/2013/06/25/peredovye\\_outsajdery](http://www.vedomosti.ru/realty/articles/2013/06/25/peredovye_outsajdery). – Дата доступа: 02.04.2016.
18. Слеповронская К. Участники V Российско-Китайского форума обсудят практические вопросы бизнеса с Китаем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rb.ru/article/vektor-ekspo-v-rossiysko-kitayskiy-forum/7479914.html>. – Дата доступа: 29.04.2016.
19. «Спортмастер» выйдет на китайский рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adindex.ru/news/marketing/2012/12/21/95616.phtml>. – Дата доступа: 24.04.2016.
20. «Спортмастер» накопил в Китае 180 млн юаней [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vtb.ru/group/press/smi/energy\\_of\\_success/2014/september/actual/map/china/](http://www.vtb.ru/group/press/smi/energy_of_success/2014/september/actual/map/china/). – Дата доступа: 24.04.2016.
21. «Фанагория» пошла в Китай: в Пекине открылся фирменный магазин [Электронный ресурс] // «Деловая газета. Юг» – новости Краснодарского края. – Режим доступа: [http://www.dg-yug.ru/a/2015/01/14/Fanagorija\\_poshla\\_v\\_Kitaj](http://www.dg-yug.ru/a/2015/01/14/Fanagorija_poshla_v_Kitaj). – Дата доступа: 12.05.2016.
22. Фирменные магазины по продаже конфет из Приморья открываются в Китае [Электронный ресурс] // Ежедневные Новости Владивостока (ЕНВ) — российское сетевое издание. – Режим доступа: <http://novostivl.ru/msg/20117.htm>. – Дата доступа: 21.04.2016.
23. Шагеева Р. Франчайзинг – как способ выйти на международный рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.beboss.ru/journal/franchise/articles/2805-russian\\_companies\\_operating\\_abroad](http://www.beboss.ru/journal/franchise/articles/2805-russian_companies_operating_abroad). – Дата доступа: 16.01.2016.

24. Шамакина К. Обувных дел мистер // Журнал «Коммерсантъ Секрет Фирмы». 2014. №10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2565172>. – Дата доступа: 19.12.2015.

25. Carlo Pazolini [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.carlopazolini.com/ru/>. – Дата доступа: 13.05.2016.

26. Carlo Pazolini закрыла свою американскую сеть // РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/ins/business/02/03/2015/54f442bd9a7947cc0494665c>. – Дата доступа: 22.04.2016.

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ**

*О.В. Асканова*

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

На фоне текущих политических событий одной из наиболее популярных в экономических кругах является тема импортозамещения в российской экономике, активного наращивания объёмов производства отечественных товаров и услуг. В этих условиях огромное значение на уровне промышленных субъектов хозяйствования приобретают задачи рационального управления производственной программой.

Поэтому есть смысл более подробно остановиться на исследовании теоретико-методологических основ управления производственной программой, тем более что общепринятого мнения в отношении данного вопроса не существует. Так, несмотря на то что понятие «управление производственной программой» имеет место в теории и практике менеджмента, однако его употребление можно встретить в различных контекстах. Многие исследователи полностью сводят управление производственной программой к её планированию (затрагивая, таким образом, только стадию формирования). Такое понимание управления производственной программой, на наш взгляд, восходят ко времени доминирования административно-командной экономики, когда производство осуществлялось монополией в масштабах всей страны по жёстко установленным адресным заданиям. В этих условиях процесс формирования производственной программы был детерминирован [2]. В то время как вопросы реализации производственной программы исключались из поля внимания субъектов хозяйствования, т.к. полностью находились в сфере государственного управления.

Ряд специалистов сегодня под управлением производственной программой понимают её оптимизацию. В частности, в работе [3] отмечено, что оптимизация производственной программы заключается в «согласовании противоречивых требований выполнения календарных сроков поставок по договорам с потребителем

и снижения производственных издержек (в первую очередь, полной загрузки оборудования) с учетом изменяющихся ограничений по ресурсам».

В отдельных источниках при исследовании проблем управления производственной программой акцент делается только на её реализации. На наш взгляд, такая неоднозначность отчасти может быть объяснима двойственной природой производственной программы. С одной стороны, она, сама по себе, является результатом управленческой деятельности, т.к. формирование производственной программы представляет собой процесс разработки управленческого решения, осуществляемый посредством реализации функций управления и, в первую очередь, планирования. Но, с другой стороны, процесс выполнения производственной программы выступает объектом управления. Именно поэтому сегодня управление производственной программой зачастую рассматривается лишь в контексте управления процессом её реализации.

Отсутствие какой-либо определённости в понимании содержания управления производственной программой лишает возможности адекватно оценить место этого процесса в системе управления субъектом хозяйствования.

Вместе с тем в некоторых исследованиях можно обнаружить отдельные положения, направленные на преодоление данного пробела. Так, в частности, в [10] «формирование и утверждение (принятие решений) экономически обоснованных производственных программ и оперативных заданий» наряду с другими действиями управленческого персонала рассматривается как часть процесса управления производством. Но при таком понимании полностью игнорируются вопросы управления в процессе реализации производственной программы.

В работе [5] управление производственной программой характеризуется как «система функций, позволяющих обеспечить выживаемость предприятия». В качестве основной задачи управления при этом декларируется «обеспечение внутренней и внешней гармонизации, что позволяет реализовать целостный и системный характер производственной программы».

Очень часто вопросы управления производственной программой связывают только с оперативным управлением производством, что также нельзя признать правильным. В работе [11] представлено распределение разнообразных задач управления производственной программой по уровням управления (таблица 1).

Анализ представленной в таблице информации позволяет констатировать, что в ней отражены в систематизированном виде формируемые на предприятии производственные программы по уровням управления, однако распределения методов, механизмов, функций управления в зависимости от того, на каком уровне они реализуются, не приведено.

## Уровни управления производственной программой [11, с. 596]

Уровень управления	Задачи
Стратегическое планирование	Изучение конъюнктуры рынка и сбыта продукции в соответствии с профилированием предприятия Формирование перспективного плана выпуска продукции
Управление производственной программой	Формирование производственной программы Распределение программы выпуска изделий по плановым периодам года и для сборочных цехов Расчеты календарно-плановых нормативов движения производства Формирование номенклатурно-календарных планов выпуска сборочных единиц деталей для обрабатывающих и заготовительных цехов Формирование производственных программ в цехах на квартал, месяц и их распределение по участкам, бригадам
Оперативное управление производством	Формирование оперативно-календарных планов (графиков) запуска-выпуска сборочных единиц и деталей на короткие плановые периоды Формирование сменно-суточных заданий

При этом, на наш взгляд, позиция авторов [11] несколько непоследовательна, т.к. рассматривая уровни управления производственной программой, они выделяют средний (по-видимому, тактический) уровень непосредственно управления производственной программой, тем самым ограничивая управление производственной программой только этим уровнем.

На верхнем уровне в рамках стратегического планирования осуществляется формирование перспективного плана производства продукции, на нижнем в рамках системы оперативного управления производством формируются производственные задания на короткий период. Таким образом, авторы придерживаются подхода, отождествляющего управление производственной программой только с её формированием.

На наш взгляд, управление производственной программой предполагает осуществление на разных уровнях комплекса взаимосвязанных функций, которые в агрегированном виде представлены на рисунке 1.

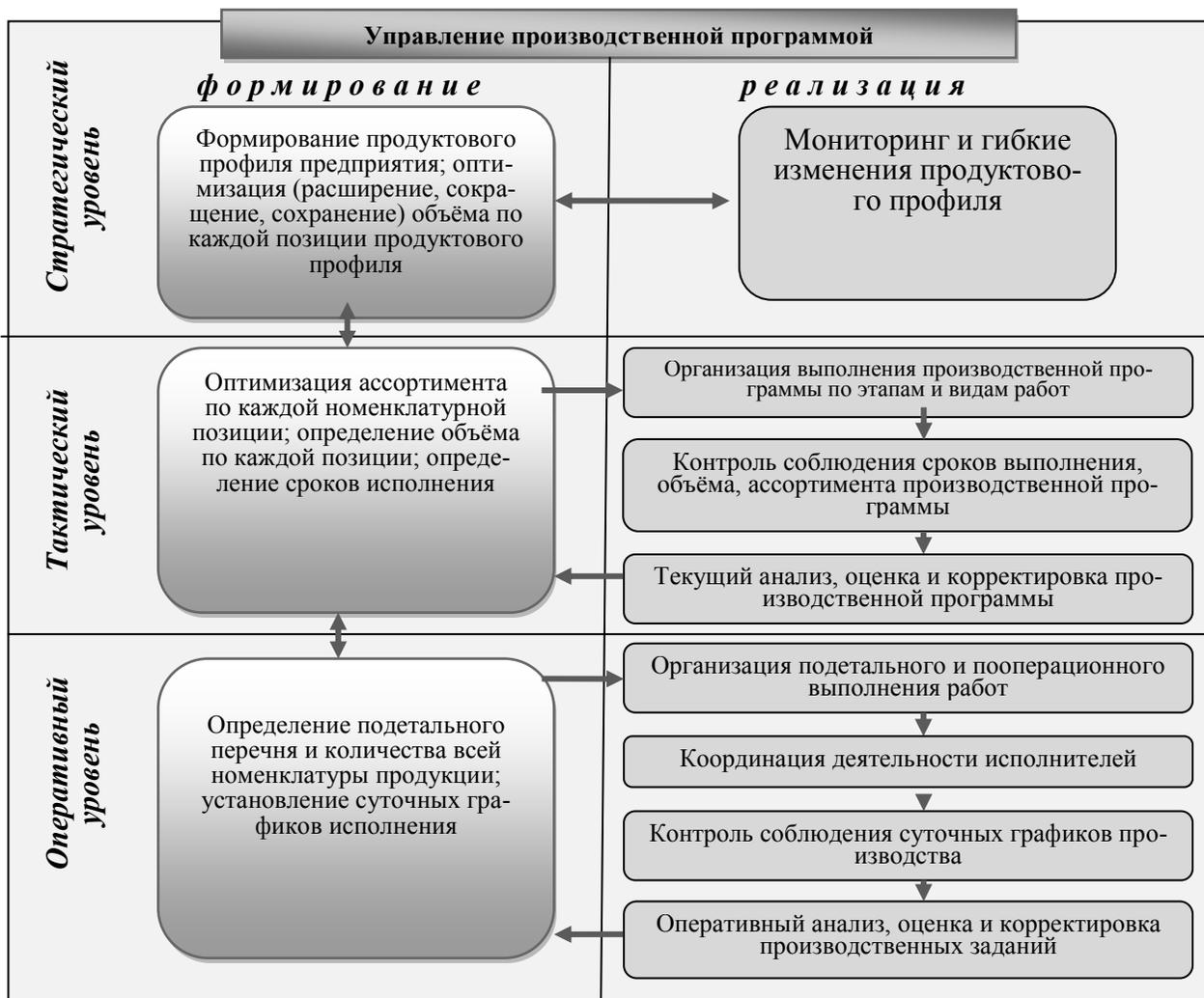


Рис. 1. Уровни управления производственной программой

Следуя рисунку, управление производственной программой охватывает:

- а) процесс её формирования, представляющий собой разработку и принятие управленческого решения в сфере производственной деятельности;
- б) процесс выполнения, представляющий собой реализацию управленческого решения.

При этом мы полагаем, что, несмотря на то, что производственная программа как результат принятия решения об объёме, номенклатуре, ассортименте, качестве и сроках выпуска продукции представляет собой перечень тактических и оперативных заданий [2], процесс её формирования и выполнения должен охватывать и стратегическое управление, поскольку, в конечном счёте, производственная программа призвана обеспечить реализацию функциональных стратегий предприятия.

Поэтому исходным этапом формирования производственной программы, составляющим стратегические управленческие решения, является разработка про-

дуктового профиля предприятия на текущий год и на конкретную стратегическую перспективу [1]. Перед его разработчиками, на наш взгляд, стоит проблема системной оценки каждого перечня продуктов, входящих в продуктовый профиль, на полноту и реалистичность в целом. Следует отметить, что подобная проблема возникает и при разработке производственных заданий по выпуску продукции на текущий год, которые должны быть нацелены на системное обеспечение реализации утвержденного текущего продуктового профиля, а также при разработке в рамках стратегии комплекса конкретных указаний, призванных обеспечить реализацию продуктового профиля организации, утвержденного на конкретную стратегическую перспективу. В процессе управления выполнением производственной программы должны осуществляться мониторинг продуктового профиля и его гибкие изменения (в рамках общей системы контроллинга предприятия), при этом согласно особой производственной логике стратегические указания, которые существенно детерминируют задания производственной программы, в зависимости от специфики производства конкретного продукта могут уточняться и несколько раз в год, и один раз в 5 лет.

По представленному выше рисунку видно, что на всех уровнях управления формирование производственной программой предполагает главным образом осуществление функций планирования и прогнозирования, тогда как реализация производственной программы предусматривает организацию, координацию, контроль. Кроме того, мы полагаем, что эффективное выполнение производственной программы требует разработки системы мотивации и стимулирования руководителей структурных подразделений предприятия за выполнение (или невыполнение) установленных целевых показателей производственной программы. Эффективность управления производственной программой также во многом определяется качеством используемой для принятия и реализации решений информационной базы, наличием средств, обеспечивающих управленческий процесс, адекватностью применяемых методов управления, соблюдением основных принципов и научных подходов управления. Всё вышеотмеченное позволяет констатировать, что управление производственной программой представляет собой сложную систему разработки решений и их реализации на различных уровнях, организация которой должна базироваться на научных теоретико-методологических основах (рис. 2).

Как видно по рисунку, процесс управления производственной программой начинается с подготовки и принятия решений об объёмах выпуска продукции. В этой связи отметим, что проблему определения объёма производства продукции затрагивают как фундаментальные, так и прикладные теории, между которыми имеются существенные различия. В частности, в рамках теории производства и затрат необходимым условием выбора объёма выпуска продукции считается построение производственной функции и функции затрат предприятия, которые отражают зависимости соответственно между количеством применяемых ресурсов и

объемом выпускаемой продукции, а также между объемом выпуска и издержками производства.



Рис. 2. Теоретико-методологические основы управления производственной программой

Наибольшее распространение в микроэкономическом анализе получили производственные функции В. Леонтьева – Р. Стоуна и К. Кобба – П. Дугласа, представляющие собой крайние случаи взаимозаменяемости ресурсов [9]. При заданной производственной функции предприятие способно определить такую комбинацию производственных ресурсов, которая позволит ему максимизировать выпуск при заданных затратах либо, наоборот, минимизировать затраты при заданном выпуске.

В рамках другого направления – теории фирмы - проблема принятия решения об объемах выпуска продукции интерпретируется с позиции достижения конкретных целей предприятия. В качестве таких целей используются:

- максимизация прибыли. Данная цель соответствует неоклассической теории фирмы, основанной на маржиналистском подходе;

- максимизация выручки (объема продаж). Эта цель связана с необходимостью реализации стратегии выживания на рынке за счет увеличения рыночной доли предприятия;

- достижение удовлетворительной величины (нормы) прибыли. Данная цель рассматривается одновременно как средство противодействия неопределенности среды, установления порогового уровня результативности деятельности, обеспечения финансового контроля за предприятием;

- максимизация стоимости фирмы. Эта цель связана со стремлением к увеличению благосостояния акционеров.

Таким образом, существующие теоретические подходы, акцентирующие внимание на различных аспектах обоснования производственной программы, характеризуются широким разнообразием, но вместе с тем они не содержат конкретных алгоритмов определения объемов продукции. Это способствовало развитию прикладных теорий и методов планирования и прогнозирования производственной программы.

На наш взгляд, наиболее полно проблема планирования производственной программы рассмотрена в рамках теории оптимального управления предприятием. Указанная теория базируется на результатах теорий организации производства, управления запасами, оптимального планирования и моделирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия, управления финансами, маркетингового анализа.

Поскольку планирование производственной программы направлено на разработку и принятие решения об оптимальном объеме, ассортименте, сроках выпуска продукции, то последовательность данного процесса может быть упрощенно представлена в виде взаимосвязанных этапов, которые в систематизированном виде отражены на рисунке 3.

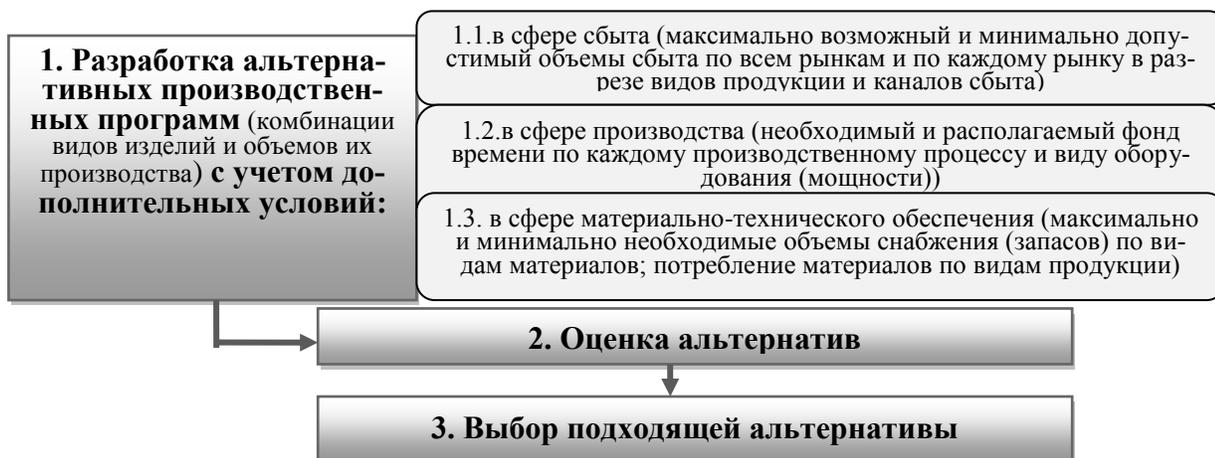


Рис. 3. Последовательность разработки и принятия решения в процессе планирования производственной программы

По представленному рисунку видно, что исходным в процессе принятия решения является этап разработки альтернативных производственных программ, который основан на изучении множества внешних и внутренних ограничений. Поэтому качественная реализация процедур как данного этапа, так и последующих невозможна без современных средств поддержки управленческих решений (средств, обеспечивающих процесс управления).

Соблюдение представленной на рисунке 3 последовательности призвано обеспечить выполнение принципа оптимальности планирования. Под оптимальной производственной программой понимается программа выпуска, обеспечивающая экстремум или целевое значение некоторого критерия оптимальности при заданной системе ограничений. Критерий оптимальности количественно отражает степень эффективности сформированной производственной программы и эквивалентен выбранной цели планирования (основные из этих целей рассмотрены выше). При этом следует отметить, что вопрос о всестороннем обосновании и правильном выборе критерия оптимизации производственной программы в теории управления остаётся открытым.

Система ограничений количественно отражает совокупность внешних и внутренних факторов, ограничивающих выпуск продукции в определенных пределах. Типовой набор ограничений при оптимизации производственной программы и соответствующих им модельных конструкций подробно освещен в работе М.В. Лычагина и Н.Б. Мироносецкого [7, с. 69-71].

Среди приоритетных методов, позволяющих провести оптимизацию производственной программы, можно выделить методы математического программирования, исследования операций (теория очередей, управления запасами, расписаний, игр), имитационного моделирования, экспериментальной экономики. Разработка производственной программы предполагает также широкое использование нормативных методов. Основными календарно-плановыми нормативами (КПН) являются, например, размер партий запуска, ритмы запуска заказов в производство, длительность производственных циклов, нормативы незавершенного производства и др. При этом именно процесс определения календарно-плановых нормативов сопряжён с особыми сложностями. Как отмечает В. Когаловский [4], в календарно-плановых нормативах «спрятаны» эвристики, которые, с одной стороны, задают организацию производства и позволяют исключить из рассмотрения заведомо неэффективные планы, а с другой – позволяют сократить объем перебора при планировании. Обычно нормативы определяются моделированием, расчетным путем или статистически. Во всех способах полагается, что предприятие работает стабильно и предсказуемо. Но многие отечественные предприятия промышленности еще находятся в условиях «перестройки», изменения логистики, номенклатуры выпускаемой продукции и рынков сбыта. При внедрении новых систем планирования требуется либо мотивированно принимать решение о возможности использования нормативов, которые были «заложены» в традиционные АСУП, либо

их менять или даже ориентироваться на то, что нормативы могут многократно меняться даже в процессе внедрения системы (что нетипично для «нормативно-справочной» информации).

Множественность методов оптимизации производственной программы, наборов ограничений, целевых функций и, таким образом, условий получения оптимальных решений является свидетельством отсутствия единого подхода к решению проблемы планирования производственной программы в рамках теории оптимального управления.

Многие исследователи придерживаются рыночного подхода к формированию производственной программы. В соответствии с данным подходом, планирование базируется на принципе – «не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы». Следовательно, предприятие должно разрабатывать только те программы, которые оно может реально реализовать [8]. Вместе с тем существуют и другие точки зрения на данный вопрос, исходящие из ресурсного подхода, согласно которому в условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место должна выходить производственная программа, при этом план реализации должен завершать процесс планирования производства.

Наиболее приемлемым нам представляется подход, согласно которому планирование продаж и производственной программы следует осуществлять параллельно. На наш взгляд, только реализация данного подхода может обеспечить соблюдение требований, предъявляемых к производственной программе, основными из которых, по мнению В.А. Лисичкина, являются [6, с. 125]:

- 1) в производственную программу должны включаться реальные объемы продукции;
- 2) следует предусмотреть концентрацию ресурсов;
- 3) необходимо увязать задания производственной программы с производственной мощностью предприятия;
- 4) распределение заданий производственной программы должно быть осуществлено таким образом, чтобы обеспечить ритмичность работы всего предприятия в целом.

Однако следует отметить, что в отношении последнего требования также существуют различные точки зрения. Так, при планировании производственной программы можно использовать один из двух вариантов: либо поддерживать тесную взаимосвязь между программой производства и планом реализации, либо удерживать производство на относительно постоянном уровне. И тот и другой вариант имеет и преимущества, и недостатки. Когда производственная программа нацелена на план реализации, издержки хранения запасов, как правило, ниже, чем при втором варианте, однако общие производственные затраты выше. Если объём продаж нестабилен, например, в условиях сезонного спроса, возникают проблемы хранения запасов продукции. Так как объём запасов неодинаков на протяжении

года, издержки хранения обычно выше, чем могли бы быть, если бы производственная программа была привязана к прогнозу объёма продаж. С другой стороны, стабильные производственные задания в течение планового периода, как правило, более эффективны.

Таким образом, формирование производственной программы достаточно сложный блок управленческой деятельности, предполагающий учёт множества эндогенных и экзогенных факторов. В частности, Д. Хан отмечает [12], что, с одной стороны, исходным пунктом разработки производственной программы являются сформулированные в рамках генеральной стратегии стоимостные цели. При этом наряду с общими императивами интерес представляют также средне- и краткосрочные стоимостные цели по периодам (например, в отношении прибыли и оборота), которые, в свою очередь, могут корректироваться с изменением производственной программы. С другой стороны, исходной базой для формирования производственной программы служит предусматриваемый в планируемом периоде потенциал или его изменения. Поэтому разработанная оптимальная по периодам производственная программа всегда есть результат специфических процессов использования потенциала, характеризуемых в необходимых случаях планами загрузки мощностей по каждой группе оборудования.

Хотя планирование и является важнейшей функцией управления производственной программой, но её реализация невозможна без полной и достоверной информации о состоянии объекта управления. В связи с тем, что результат управленческой деятельности представлен в форме управленческих решений, информация в этой деятельности является не только предметом и средством, но и одновременно результатом деятельности.

Сбор и обработка информации осуществляется посредством реализации учётной и аналитической функций. При этом *учёт* представляет собой своего рода базис, необходимый для реализации иных управленческих функций, поскольку в процессе учёта определяются основные количественные параметры, необходимые для формирования производственной программы и контроля хода её исполнения.

Для эффективного формирования производственной программы и управления её реализацией необходимо иметь представление не только о фактически достигнутых значениях показателей, характеризующих различные сферы деятельности, и планируемых величинах, но и тенденциях и характере происходящих изменений в объёме и структуре производимой продукции, соответствии их производственным заданиям. Получение таких сведений достигается посредством *анализа*. На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения, касающиеся формирования производственной программы, в этом смысле анализ представляет собой функцию управления. С другой стороны, анализ является средством не только принятия управленческих решений, но и контроля их выполнения, позволяя оценить эффективность реализации производственной программы, сформированной на предыдущих этапах функционирования предприятия.

Необходимо отметить, что в последнее время с целью усиления управляющего воздействия функций учёта, анализа и планирования на деятельность предприятия происходит их сращивание, в результате чего формируется система управленческого учёта, позволяющая быстро и адекватно реагировать на изменения в процессе формирования и выполнения производственной программой.

Достижение эффективных управленческих решений в области производственной деятельности мы связываем также с функцией *организации*. При этом осуществление данной функции должно иметь место как на этапе формирования производственной программы, так и на этапе её реализации. Организация управления на предприятии охватывает главным образом исполнительскую и оперативную деятельность и определяется соответствующей организационной структурой, которая устанавливает необходимое количество персонала и распределение его по подразделениям аппарата управления; регламентирует линейные функциональные и информационные связи между работниками и подразделениями; устанавливает права, обязанности и ответственность работников; определяет требования к их профессиональному уровню.

Реализация функции организации призвана обеспечить *координацию* действий различных структурных подразделений, т.к. всегда существует конфликтность целевых установок, регламентирующих их деятельность. Так, например, принимаемые решения об объёмах, ассортименте, сроках выпуска продукции могут входить в конфликт с целями отдельных подразделений и функциональных служб, стремящихся к массовому производству товаров (производственные службы), ограниченному числу видов продукции (конструкторские отделы), постоянным бизнес-планам (плановые службы), стандартизованным сделкам (маркетинговые службы), пассивным действиям против конкурентов (юридические службы). Поэтому, на наш взгляд, в процессе формирования производственных программ необходимо выработать общие цели и стимулировать контакты между отдельными подразделениями, привлекать к планированию специалистов, соединяющих воедино технические, маркетинговые и экономические цели, создавать межфункциональные рабочие группы плановых работников, разрабатывать комплексные программы развития производства с учетом конкретных задач каждого подразделения. Однако, не умаляя значимости координации в процессе формирования производственной программы, отметим, что основное значение имеет координация работы цехов, участков и рабочих мест в процессе реализации производственной программы.

Решения в области управления производственной программой относятся к сфере операционного менеджмента, но при этом они тесно связаны с маркетинговыми исследованиями, прогнозированием возможных изменений государственной промышленной политики, социальной обстановкой на предприятии, инвестициями в основные средства и т.д. Отличие же управления производственной программой от других сфер деятельности менеджера определяется, прежде всего, тем

количеством времени, которое должно быть уделено выполнению этой функции. Управление выполнением производственной программы – это непрерывный процесс, требующий каждодневного *контроля*. Поэтому на всех этапах реализации производственной программы должна осуществляться контрольная функция, что предполагает создание системы внутреннего контроля на предприятии, разделение контрольных обязанностей отдельных служб, определение системы контролируемых показателей и периодов.

Для обеспечения действенности контроля выполнения производственных заданий по срокам возникает также необходимость осуществления функции *мотивации* путём разработки системы стимулирования, обеспечивающей справедливый подход к поощрению и наказанию в процессе реализации принятых производственных программ.

Таким образом, эффективное формирование и выполнение производственной программы становится возможным только в том случае, если реализуется в полном объёме весь набор общих универсальных функций управления: планирование, организация, координация, мотивация, учёт, анализ, контроль. Если же свёрнута или осуществляется лишь частично хотя бы одна из функций, то вся система управления производственной программой начинает деградировать.

#### Список литературы

1. Асканова О.В. Проблемы управления производственной программой в диверсифицированной корпорации: монография. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2011. – Серия: Управление корпорацией. – 198 с.
2. Асканова О.В. Трансформация подходов к осознанию сущности производственной программы // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №6. – С. 261-264.
3. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента: учебное пособие. – 2-е изд., доп. и перераб. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 3003. – 150 с.
4. Когаловский В. Системы планирования производства: отечественные компромиссы развития // Директор ИС. – 2000. – №9. – С. 15-20.
5. Курочкина И.П. Методология программно-ориентированного учета и анализа: монография. – Йошкар-Ола: Изд-во МарГТУ, 2009. – 172 с.
6. Лисичкин В.А. Отраслевое научно-техническое прогнозирование (вопросы теории и практики). – М.: Экономика, 1998. – 236 с.
7. Лычагин М.В., Мироносецкий Н.Б. Моделирование финансовой деятельности предприятия. – Новосибирск: Наука, 1986. – 295 с.
8. Назина В.А., Асканова О.В. Методические подходы к планированию производства и реализации продукции промышленного предприятия // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография. – Воронеж: ВГПУ, 2010. – Книга 22. – С. 160–173.
9. Попов А.И. Экономическая теория: учебник. – СПб.: Питер, 2006. – 473 с.

10. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Менеджмент персонала. – Ростов н/Д: Феникс, 1997. – 480 с.

11. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 669 с.

12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / пер.с нем. / под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

УДК 338.984

## **ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАТИВНО-КАЛЕНДАРНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МЕЛКОСЕРИЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

*А.В. Жарикова, О.П. Осадчая, Д.В. Ремизов  
Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

**Ключевые слова:** календарное планирование, производственная программа, линейное программирование, ограничение ресурсов.

Управление предприятием как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе зависит от действенного управления оперативной деятельностью. При этом основой выступает оперативное управление производством, которое следует рассматривать как совокупность взаимосвязанных элементов: планирование, учет, контроль, регулирование и анализ [1]. В последнее время особое внимание уделяется вопросам совершенствования планирования, экономического анализа и управления экономикой, что обусловлено макроэкономическими изменениями.

В настоящее время каждое предприятие самостоятельно решает три главных вопроса экономики: что производить, как производить и для кого. Сегодня рынок ориентирован на клиента и требует от товаропроизводителей обеспечить информационную взаимосвязь с потребителем, высокое качество продукции, реакцию на потребительский спрос и обеспечивать минимальные сроки поставок готовой продукции.

В данном контексте следует особое внимание уделять управлению производственной программой и решать задачи ее оптимизации. Вопрос оптимального планирования производственной программы был ранее рассмотрен авторами [2,3]. Отметим, что для решения задач оптимизации производственной программы используют методы математического программирования [3].

В работе [2] рассмотрена модель оптимизационного планирования производственной программы, ориентированная на предприятия с мелкосерийным типом производства. Модель разработана в виде программы с исполняющим файлом Lapa.exe и базой данных Dbase.mdb. Авторами получены практические результаты, которые основаны на реальных данных. Зависит решение задачи от ряда фак-

торов, обуславливаемых структурой производства, а также ограничениями ресурсов. К таким факторам относятся: во-первых, технологическая схема предприятия, во-вторых, ограничения по ресурсам (производственные мощности, обеспеченность кадрами, сырьем, материалами, финансовые ресурсы), в-третьих, заказ.

Стандартными оптимизационными моделями планирования являются модели для расчета оптимального плана, оптимальной загрузки оборудования, модели календарного распределения производственной программы.

Поскольку мелкосерийное производство имеет отличия от других типов производства, то свои особенности имеет и календарное планирование в мелкосерийном производстве [1].

В отдельных исследованиях сделаны попытки выявления особенностей календарного планирования в мелкосерийном производстве (таблица 1).

Анализ литературы по оперативно-календарному планированию показывает, что большинство исследователей к числу особенностей календарного планирования в мелкосерийном производстве относят:

- необходимость согласования плана изготовления и выпуска изделий с планом подготовки производства по каждому заказу, особенно для изделий с длительным производственным циклом;
- сложность распределения производственных процессов во времени и в пространстве, обеспечивающих выполнение каждого заказа в установленный срок при наилучшем использовании ресурсов;
- отсутствие на момент составления объемных и даже календарных планов необходимых норм (времени, материальных ресурсов и др.).
- частые переналадки оборудования.

Однако, на наш взгляд, приведенные особенности календарного планирования в мелкосерийном производстве являются весьма узкими, не вполне раскрывающими его современное значение.

Во-первых, для мелкосерийных производств понятие ритма производства становится весьма расплывчатым, поскольку этот тип производства нельзя назвать ритмичным. Так как в таких производствах оборудование остается наполовину недогруженным, что происходит за счет постоянных перегрузок одного оборудования и одновременного простоя другого в ожидании работы, связанной с изделиями, пролеживающими в очереди на предыдущих стадиях обработки, т.е. по одним группам оборудования возникают так называемые «широкие места» в загрузке, по другим «узкие» [3,4].

Во-вторых, существует минимальный разрыв во времени между подготовкой и осуществлением процесса производства изделий.

**Особенности оперативно-календарного планирования в мелкосерийном производстве с точки зрения разных исследователей**

Авторы	Особенности оперативно-календарного планирования в мелкосерийном производстве
<p>О.В. Дивненко, А.В. Костров, А.Н. Соколов, А.А. Фаткин, Б.И. Кузин</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• необходимость согласования плана изготовления и выпуска изделий с планом подготовки производства по каждому заказу, особенно для изделий с длительным производственным циклом;</li> <li>• сложность распределения всех процессов во времени и пространстве, обеспечивающего выполнение каждого заказа в установленный срок при наиболее полной загрузке всех рабочих мест;</li> <li>• отсутствие в момент составления оперативных планов необходимых норм (времени, расхода материалов и др.) или задержка с их разработкой;</li> <li>• отсутствие детально разработанного маршрута изготовления ДСЕ</li> </ul>
<p>Ю.Л. Кисарев, Н.С. Сачко, Э.Ц. Саврушев</p> <p>А.М. Блюмин, И.П. Голышев, А.Н. Климов, И.Д. Оленев, С.А. Соколицын</p> <p>Куркин И.И., Попов Д.М., Пронина И.Р.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• необходимость тесной увязки плана изготовления и выпуска изделия с планом подготовки производства по каждому заказу;</li> <li>• сложность распределения производственных процессов во времени и в пространстве для обеспечения выполнения каждого и всех заказов в установленные сроки при наилучшем использовании ресурсов. Вообще, это общая проблема оперативного управления, но в данном случае она обостряется;</li> <li>• отсутствие на начальный момент планирования части необходимых норм и нормативов (времени, расхода материалов и др.);</li> <li>• частые переналадки оборудования</li> <li>• необходимость тесной увязки плана изготовления и выпуска изделия с планом подготовки производства по каждому заказу, особенно для изделий с длительным производственным циклом;</li> <li>• сложность распределения производственных процессов во времени и в пространстве, обеспечивающего выполнение каждого заказа в установленный срок при наиболее полной загрузке всех рабочих мест;</li> <li>• отсутствие в момент составления оперативных планов необходимых норм (времени, расхода материалов и др.) или задержка с их разработкой</li> <li>• необходимость установки взаимосвязи заказов покупателей и заказов в производстве;</li> <li>• необходимость тесной увязки плана выпуска изделий с планом подготовки производства по каждому заказу;</li> <li>• сложность распределения производственных процессов во времени и в пространстве;</li> <li>• отсутствие на начальный момент времени планирования части необходимых норм расхода ресурсов;</li> <li>• частая смена и переналадка оборудования</li> </ul>

Еще одной особенностью мелкосерийного производства является необходимость выполнения заказов в виде целого комплекта деталей и сборочных единиц

к фиксированному сроку, что значительно усложняет задачу управления производством. Кроме того, в качестве планово-учетной единицы в условиях мелкосерийного производства обычно принимается производственный заказ, предусматривающий изготовление нескольких экземпляров изделия данного наименования. Поскольку выполняемые заказы могут не повториться, то затраты на разработку пооперационного технологического процесса обычно экономически не оправдываются. Поэтому при планировании здесь устанавливают лишь межцеховые: технологические маршруты, а технологический процесс уточняют в ходе выполнения заказа непосредственно в цехах и на рабочих местах.

Исходя из этого, можно сказать, что другой характерной особенностью такого производства является позаказная система планирования.

Кроме того, следует отметить, что основными календарно-плановыми нормативами в мелкосерийном производстве являются производственный цикл, опережение запуска, незавершенное производство. Расчет партии запуска не играет существенной роли в этом типе производства, т.к. запуск производится, как правило, на планируемый комплект, серию изделий [5].

Расчет длительности производственного цикла изготовления изделий или заказа является основным, ведущим календарно-плановым расчетом. Длительность производственного цикла кладется в основу определения всех остальных календарно-плановых расчетов.

Нормативной базой календарного планирования в мелкосерийном производстве служит цикловой график, регламентирующий изготовление изделия по фазам во времени. Цикловой график отражает перечень и длительность всех работ, которые выполняются. На его основании устанавливаются сроки запуска и выпуска основных узлов и деталей, а также срок общей сборки изделия.

С учетом вышеизложенного календарное распределение в мелкосерийном производстве должно включать:

- ◆ распределение изделий согласно срокам, предусмотренным договорами;
- ◆ подбор изделий, имеющих конструктивно-технологическую общность, для параллельного изготовления с таким расчетом, чтобы можно было организовать партионную обработку общих деталей. Выпуск таких изделий закрепляется за определенным месяцем в рамках сроков договора;
- ◆ анализ загрузки оборудования для изготовления изделий, имеющих конструктивно-технологическую общность, и подбор изделий для параллельного выпуска, дополняющих их, с таким расчетом, чтобы наиболее полно загрузить промышленное оборудование и площади;
- ◆ максимальную концентрацию выпуска определенного вида изделий в течение ограниченного интервала времени, что сокращает номенклатуру одновременно изготавливаемых изделий;

♦ проверку расчетов загрузки оборудования и площадей при различных комбинациях сочетаний изделий на выпуск по отдельным месяцам и корректировку намеченного распределения;

♦ корректировку расчетов и получение наиболее эффективного варианта календарного плана.

Компилируя вышесказанное, считаем целесообразным дополнить особенности календарного планирования в мелкосерийном производстве следующими:

- отсутствие ритмичности производства;
- существование минимального разрыва во времени между подготовкой и осуществлением процесса производства изделий;
- использование в качестве планово-учетной единицы производственного заказа и применение позаказной системы планирования;
- основными календарно-плановыми нормативами являются производственный цикл, опережение запуска, незавершенное производство, а расчет партии запуска не играет существенной роли. Ведущим календарно-плановым расчетом становится расчет длительности производственного цикла изготовления изделий.
- выполнение заказов в виде целого комплекта деталей и сборочных единиц к фиксированному сроку.

#### Список литературы

1. Осадчая О.П., Жарикова А.В. Модель оптимизационного планирования производственной программы // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). - С. 215-217.
2. Ляпкина, Н.А., Жарикова А.В. Методика определения оптимального плана изготовления деталей и расчета суммарных затрат для мелкосерийного производства с использованием оптимизационной модели [ЭР]/ Н.А. Ляпкина, А.В. Жарикова. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/54824.htm>.
3. Жарикова А.В., Осадчая О.П. Формирование производственной программы машиностроительного предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 6. - С. 71-73.
4. Осадчая О.П. Внутрифирменное планирование. Опыт ФПГ «Сибагро-маш»/О.П. Осадчая, И.В. Толстов, Е.Б. Проскурина.- Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2001, -164с.
5. Осадчая О.П. О выборе системы оперативного управления производством/ О.П. Осадчая, И.В. Толстов//Проблемы рыночной адаптации промышленных предприятий: сборник статей/ под ред. В.К. Толстова.- Рубцовск: Изд-во РИИ АлтГТУ. 2000, -125с.

## УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ

*Ю.А. Лаврищева, магистрант  
ФГБОУ ВО ОмГАУ им.П.А. Столыпина, г. Омск*

**Аннотация.** В статье проведен сравнительный анализ характеристик учета дебиторской и кредиторской задолженности по российским и международным стандартам. Автором определены основные особенности российского учета, которые отличают учет дебиторской и кредиторской задолженности от международных стандартов, рассмотрены общие аспекты.

**Ключевые слова:** кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, стандарты бухгалтерского учета.

Особое место в жизнедеятельности предприятий и организаций занимают долговые денежные обязательства. Современная система бухгалтерского учета должна формировать необходимую информацию о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами. Контроль за состоянием долговых обязательств — одно из условий успешной деятельности любой организации. Вместе с тем реформирование бухгалтерского учета в России в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО) предопределяет необходимость адекватного отражения сведений о дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой отчетности. Дебиторская задолженность покупателей, определяемая как «требования», является одним из основных источников формирования потока платежей коммерческой организации и признается ликвидным активом, если имеется уверенность в том, что средства будут получены своевременно. Кредиторская задолженность, являясь «обязательствами» организации, содержит в себе суммы потенциальных выплат кредиторам.

К критериям оценки состояния расчетов можно отнести: структуру (состав) дебиторской (кредиторской) задолженности; срок образования и погашения: краткосрочная или долгосрочная; состояние: срочная или просроченная; причины возникновения (оправданная, неоправданная, истребованная, неистребованная) и характер востребования дебиторской задолженности (текущая, сомнительная, безнадежная). Кроме того, задолженность может быть обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, поручительством третьих лиц, банковской гарантией и др.).

Указанные критерии характеризуют «качество» обязательств по расчетам. Однако именно количественная характеристика состояния расчетов организации отражает величину дебиторской (кредиторской) задолженности при ее признании в бухгалтерском учете. По общему определению признание состоит в идентификации объекта учета и его отражении в стоимостной оценке в учетных регистрах и формах отчетности. Дебиторская задолженность включает в себе будущие экономические выгоды, поступления, стоимость которых может быть измерена с до-

статочной степенью надежности. Долговые обязательства учитывают в сумме средств, необходимых на их покрытие, возмещение. Деление дебиторской и кредиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную важно как в бухгалтерском учете, так и в анализе хозяйственной деятельности. В соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, если срок погашения дебиторской задолженности не превышает 12 месяцев, то она учитывается как краткосрочная. К долгосрочной относится задолженность, срок погашения которой превышает 12 месяцев (аналогично и по кредиторской задолженности). Кроме того, в активе бухгалтерского баланса обособленно приводится показатель задолженности покупателей и заказчиков, который возникает вследствие выполнения договорных обязательств сторон и является наиболее существенным. Кредиторская задолженность в балансе российских предприятий классифицируется по видам более подробно.

В балансах таких стран, как Австрия, Греция, Испания, Люксембург, Португалия, Финляндия, Япония, текущие активы, в том числе и дебиторская задолженность, приводятся с детализацией на виды. С обособленным выделением дебиторской задолженности зависимых компаний строят свою отчетность Австрия, Дания, Финляндия, Италия, Япония.

В соответствии с МСФО дебиторская задолженность по торговым операциям, а также связанные с ними авансовые платежи включаются в текущие активы, а кредиторская задолженность в зависимости от срока погашения — в состав краткосрочных (долгосрочных) обязательств организации (пассив баланса), что не противоречит российским правилам учета. Кроме того, дебиторская задолженность может классифицироваться в финансовой отчетности не только по видам и срокам погашения, но и по направлениям деятельности предприятия (МСФО 7): по основной деятельности и по прочим операциям.

В целях раскрытия влияния сроков платежа на состояние расчетов предприятия в российской учетной практике дебиторская задолженность классифицируется на срочную и просроченную. В соответствии с ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат на их обслуживание» срочной считается задолженность, срок погашения которой по условиям договора не наступил или продлен (продлонгирован) в установленном порядке, а просроченной - задолженность с истекшим сроком погашения, что необходимо отразить в аналитическом учете обособленно с целью контроля и управления расчетами.

Общие правила учета дебиторской задолженности в соответствии с МСФО состоят в ее инвентаризации и списании безнадежной и сомнительной за счет текущих расходов, а при их существенности — за счет резерва. Руководствуясь принципом осторожности, на сумму непогашенной в срок дебиторской задолженности создается резерв по сомнительным долгам, если он предусмотрен в учетной политике организации, в результате чего величина дебиторской задолженности в балансе будет более реалистичной (в нетто-оценке).

Образование резерва по сомнительным долгам регламентируется и российскими учетными стандартами. Фундаментальный принцип МСФО требует начислять обязательства в период их возникновения, что соответствует российскому учетному принципу временной определенности фактов хозяйственной деятельности. С точки зрения корректности бухгалтерского учета и требований МСФО имеется объективная необходимость обособленного отражения обязательств и требований в финансовой отчетности.

Остатки по счетам расчетов в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в балансе приводят в развернутом виде по данным аналитического учета, поскольку взаимное уменьшение в отчете сумм дебиторской и кредиторской задолженности («сальдирование») может исказить реальные показатели деятельности предприятия. Вместе с тем вышеназванные статьи относятся к денежным, а следовательно, оцениваются в подлежащих получению (выплате) фиксированных денежных или установленных суммах.

Если обратиться к оценке дебиторской задолженности в соответствии с требованиями МСФО, то она оценивается и отражается в отчетности по чистой стоимости реализации, то есть по сумме денег (либо иных ресурсов и выгод), которая реально может быть получена в результате ее погашения. Известно также, что финансовая отчетность, составленная по методу начислений, информирует пользователей не только о прошлых операциях, связанных с выплатой и получением денежных средств, но и об обязательствах заплатить деньги в будущем или же о возможных источниках получения денежных средств. При этом доходы учитываются в суммах, получение которых является вполне определенным событием. Обязательства по расчетам (кредиторская задолженность) также возникают из нормальной деловой практики, вследствие юридически обязательного договора и должны быть определены как суммы, причитающиеся кредиторам по расчетам за товары, услуги (МСФО, введение). В международных стандартах (16–22, 25, 32, 33, 38–40) упоминается оценка по «справедливой стоимости» (fair value), которая касается в основном финансовых активов (МСФО 39).

В отечественной специальной литературе отсутствует единое мнение об уместности данного вида оценки в отношении обязательств организаций, однако это не исключает иной точки зрения. К примеру, в случае, когда актив, передаваемый в счет оплаты (при обмене товаров или услуг, зачете, отступном), отличается от денежных средств, выручка оценивается в размере справедливой стоимости возмещения, которая определяется исходя из рыночной информации по соглашению между участниками сделки. Руководство организации должно самостоятельно установить справедливую стоимость неденежных активов (возмещения) (МСФО 18).

В этом случае допускается оценка выручки и дебиторской задолженности в сумме справедливой стоимости переданного товара (услуги). В ПБУ 9/99 «Доходы организаций» уточняется, что при расчетах неденежными средствами величина

поступлений (дебиторской задолженности) оценивается по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению, а при невозможности установления этой цены — по стоимости переданных товаров в рыночной оценке. Сопоставление основных требований к представлению в финансовой отчетности показателей дебиторской и кредиторской задолженности контрагентов по российским, международным учетным стандартам и стандартам GAAP, применяемым в США и ряде других стран, приведено ниже. Поскольку дебиторская задолженность является активом предприятия, допускается использовать ее для получения денежных средств или других активов от третьей стороны и для погашения долгов (Введение в МСФО, п. 55).

Урегулирование текущего обязательства (кредиторской задолженности) в соответствии с МСФО может осуществляться также несколькими способами. Возможность выбора способа погашения долга (требования) можно рассматривать как один из способов управления расчетами, сокращения их продолжительности.

#### Список использованной литературы

1. Верников В. А. Особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности в международной практике ИППК РУДН 2014.
2. Гущанская Т. В. Особенности управления дебиторской задолженностью в рамках финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20.
3. Дружиловская Т.Ю., Игонина Т.В. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 45. С. 2-13.
4. Международные стандарты финансовой отчетности 2012. М.: Аскери-АС-СА, 2012. 960с.
5. Надырова А. А. Учёт дебиторской задолженности по МСФО // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 39-40.
6. Петренко Н.И. Усовершенствование классификации текущих обязательств для целей бухгалтерского учета // Вестник СевНТУ. 2012. № 130. С. 166-171.
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Инструкция по применению. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2012. 96 с.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). [ЭП] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_1АШ\\_107971/?й,ате=1](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_1АШ_107971/?й,ате=1)(дата обращения: 10.02.2014).

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В КРЕСТЬЯНСКОМ ФЕРМЕРСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ КФХ «ЕГОРОВА»

*Е.В. Мальцева, М.В. Аполон*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Бухгалтерский учет в крестьянском (фермерском) хозяйстве характеризуется рядом определённых особенностей, которые отражают специфику сельскохозяйственной отрасли.

Процесс производства продукции в сельскохозяйственной отрасли непосредственно связан с землей и животными. Как правило, сельские хозяйства занимаются растениеводством, выращиванием зерновых и бобовых культур, или животноводством, выращиванием крупнорогатого скота, птицы или разведением мясного скота.

Можно выделить следующие особенности бухгалтерского учета в сельском хозяйстве:

- главным средством производства в сельском хозяйстве, как правило, является земля, поэтому необходим правильный бухгалтерский учет земельных угодий и площадей, а также учет финансовых вложений в них.

При организации и ведении учета земель в сельском хозяйстве земельные участки или же угодья отражают в натуральных показателях, то есть в гектарах, и в денежном выражении. В денежном выражении показывают дополнительные (в качестве капитальных) вложения в земельные участки и (или) покупные земли.

- Специфика бухгалтерского учета в агропромышленном секторе неодинакова, в ней существуют разновидности отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство, вспомогательное производство и т.д.), а соответственно, различны происходящие в них изменения (посев, оприходование урожая, прирост живой массы, приплод и пр.) [1, с.38].

- В сельском хозяйстве особую роль играет климат, поэтому сельскохозяйственное производство может быть сезонное (в первую очередь это касается растениеводства) или же не сезонное [2]. Бухгалтерский учет призван отражать сезонность работ и затрат на них, которые, в свою очередь, оказывают влияние на бухгалтерский учет (например, в период уборки и основных сельскохозяйственных работ объем учетных работ возрастает, а в период сезонного уменьшения объема работ сокращается) [3, с. 196].

- Сельское хозяйство связано с животноводством и (или) растениеводством. Поэтому зачастую от одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции. Это приводит к необходимости разграничения затрат в бухгалтерском учете.

- Производство сельскохозяйственной продукции – это длительный процесс, и иногда он занимает более одного календарного года. По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным затраты осуществляются в текущем от-

четном году, а продукцию получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.). Именно по этой причине в учете затраты разграничивают по производственным циклам, которые в таких случаях не совпадают с календарным годом: затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты текущего года под урожай будущих лет и затраты текущего года под урожай этого же года.

- Часть продукции собственного производства поступает на внутривладельческое потребление, то есть внутренний оборот. Продукция растениеводства – на семена, корм скоту, в переработку, а продукция животноводства в свою очередь – на удобрения в растениеводстве, корм скоту. Исходя из этого, есть необходимость четкого отражения движения продукции на всех этапах внутривладельческого оборота.

- В сельском хозяйстве используется разнообразная сельскохозяйственная техника, которая требует достоверного бухгалтерского учета движения и использования всех машин и механизмов.

Для учета основных средств в крестьянско-фермерских хозяйствах применяются свои формы и регистры первичной и вторичной информации, однако могут применяться и стандартные формы регистров и документов.

Для учета основного имущества в крестьянском (фермерском) хозяйстве используют такой регистр, как «Книга учета имущества крестьянского (фермерского) хозяйства», который имеет форму № 1-КФХ, в которой все основные средства объединены в соответствующие разделы в зависимости от назначения в хозяйственной деятельности: земельная площадь, основные средства, скот и птица. Записи в них производят точно так же, как и в других документах, последовательно по мере их оформления и поступления имущества. С учетом специфики могут использоваться такие формы документов по оприходованию основных средств, как N 101-АПК - акт приема-передачи объектов основных средств, N 103-АПК - акт приема многолетних насаждений и передачи их в эксплуатацию или форма N 111-АПК - акт на оприходование земельных угодий.

Исходя из особенностей специфики сельского хозяйства особенности коснулись и плана счетов, например к счету 01 «Основные средства» в сельском хозяйстве предусмотрены и могут быть добавлены, в зависимости от особенностей отрасли, в рабочий план счетов следующие субсчета: 01-1 «Производственные основные средства основной деятельности (кроме скота, многолетних насаждений, инвентаря, земельных участков и объектов природопользования)»; 01-2 «Прочие производственные основные средства»; 01-3 «Непроизводственные основные средства»; 01-4 «Скот рабочий и продуктивный»; 01-5 «Многолетние насаждения»; 01-6 «Земельные участки и объекты природопользования»; 01-7 «Объекты неинвентарного характера»; 01-8 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»; 01-9 «Основные средства, полученные по лизингу и в аренду»; 01-10 «Прочие объекты основных средств»; 01-11 «Выбытие основных средств».

Помимо особенностей в специфике сельского хозяйства возникают и проблемы, затрагивающие бухгалтерский учет средств и источников их формирования в фермерских хозяйствах.

Наиболее важной из всех проблем в бухгалтерском учете сельскохозяйственных предприятий является учет таких основных средств, как земельные участки. Необходим правильный учет земельных ресурсов и финансовых вложений для их улучшения. Главным средством производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах является земля, поэтому она является как предметом труда, так и средством труда. Как предмет труда земля выступает тогда, когда человек воздействует на нее для получения урожая. Как средство труда земля сама формирует урожай, без вмешательства человека.

Земельный участок по мере его эксплуатации теряет свое плодородие, которое оказывает немалое влияние на будущий урожай и количество получаемой сельскохозяйственной продукции, для его восстановления необходимо прибегнуть к процессам внесения удобрений, применению новых способов орошения и т.д. Каждый из способов восстановления урожайности почвы ведет к тем или иным затратам. Задачей учета в данной области является правильное составление и распределение затрат на восстановительный процесс посевных площадей, пастбищ, угодий или сенокосов. Неточности учета таких основных средств могут привести к увеличению вложений, а собственно, и к увеличению затрат, что негативно скажется на финансовом результате сельскохозяйственного предприятия.

Рассмотрим учет основных средств на примере КФХ «Егорова».

Структура основных средств хозяйства представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура основных средств КФХ «Егорова» 2013-2015г.

Вид основных средств	На 01.01.2013		На 01.01.2014		На 01.01.2015		Темпы роста, %	
	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %	2014/2013	2015/2014
Здания, сооружения и передаточные устройства	1777	7	1777	6	1777	6	100	100
Машины и оборудование	17813	72	18590	66	20938	69	104	113
Транспортные средства	5217	21	7814	28	7814	26	150	100
Итого	24807	100	28181	100	30529	100	114	108

Исходя из представленных данных видно, что на протяжении периода увеличивается стоимость основных средств. Большие темпы роста (150 %) показывают транспортные средства в 2014 году. В 2015 году увеличения доли этого вида основных средств не происходит. Доля зданий, сооружений, машин и оборудования снижается на протяжении периода с 2013 по 2014 год, однако в абсолютных величинах по всем трем исследуемым годам наблюдается рост по этим категориям.

Рассчитаем коэффициенты движения и технического состояния основных производственных фондов КФХ «Егорова». Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Данные о движении и техническом состоянии основных средств  
КФХ «Егорова» за 2013-2015 г.

Показатель	Уровень показателя		
	2013	2014	2015
<i>Коэффициент обновления</i>	0,15	0,09	0,21
Срок обновления, лет	5,88	9,89	3,80
<i>Коэффициент выбытия</i>	0,03	0,02	0,10
Коэффициент износа	0,50	0,57	0,52
Коэффициент технической годности	0,50	0,43	0,48

Коэффициент обновления находится на очень низком уровне, он равен 0,15 в 2013 году, а в 2014 году данный коэффициент равен 0,09, однако в 2015 году наблюдается незначительный рост данного коэффициента на 0,12. Коэффициент выбытия основных средств в 2013 году равен 0,03, и в 2014 году он снизился на 0,01 и равен 0,02, а в 2015 году он увеличивается на 0,8 и равен 0,10. Следует заметить, что положительным моментом является то, что коэффициент выбытия в 2014 и в 2015 году меньше коэффициента обновления, что говорит о правильной политике обновления объектов основных средств.

Отрицательной динамикой является рост коэффициента износа на период с 2013 по 2014 год, его рост свидетельствует о том, что основные средства устаревают. Соответственно, коэффициент технической годности снижается на протяжении периода с 2013 по 2015 год, что говорит о снижении годности основных средств. Однако в 2015 году коэффициент износа уменьшается на 0,05, и, соответственно, коэффициент технической годности увеличивается на 0,05.

Анализ показателей, характеризующих эффективность использования основных средств, приведен в таблице 3.

Фондоотдача в 2014 году увеличилась в 2 раза в связи с тем, что в этом периоде увеличилась выручка и снизилась стоимость основных фондов, соответственно, в этом же периоде наблюдается снижение фондоёмкости, она равна 0,69. Наблюдается снижение фондорентабельности в период с 2013 по 2014 год, а также

2014 году данный показатель имеет отрицательное значение, это связано с тем, что предприятия в данном периоде не получили прибыли. Но в 2015 году данный показатель имеет положительное значение и равен 16%.

Исходя из полученных данных можно сказать, что эффективнее всего КФХ «Егорова» использовало свои основные средства в 2013 году.

Таблица 3

Анализ показателей, характеризующих эффективность использования основных средств КФХ «Егорова» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	Темпы роста, %	
				2014/ 2013	2015/ 2014
Выручка от реализации, тыс. руб.	10880	18951	26783	174	141
Чистая прибыль, тыс. руб.	3342	-2653	2682	-79	-101
Среднесписочная численность работников, чел.	10	11	11	110	100
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	14109	13054	16786	93	129
Фондоотдача, руб.	0,8	1,5	1,6	188	110
Фондоёмкость, руб.	1,30	0,69	0,63	53	91
Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	1410,9	1186,7	1526,0	84	129
Фондорентабельность, руб.	23,7	-20,1	16,0	-85	-79

Основные средства по мере их использования в хозяйственной деятельности предприятия проходят три основных этапа: поступление, использование или эксплуатация, выбытие.

В КФХ «Егорова» основные средства могут поступать путем приобретения (покупка) или создания хозяйственным или подрядным способом. Поступление основных средств в КФХ «Егорова» первоначально отражается по дебету на счете 08 для того, чтобы сформировать первоначальную стоимость объекта, которая формируется с учетом всех фактических затрат в отношении этого объекта, а затем по окончании формирования первоначальной стоимости объект принимается к учету и вводится в эксплуатацию по дебету счета 01.

В таблице 4 представлена корреспонденция счетов по учету поступления основных средств в КФХ «Егорова».

Таблица 4

Корреспонденция счетов по учету поступления основных средств  
в КФХ «Егорова»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Приобретение ОС:		
• Акцептованы счета поставщиков	08	60,76
• Выделен НДС по приобретённым ОС	19	60,76
Создание ОС:		
• Хозяйственным способом	08	10,70,69
• Подрядным способом	08	60,76
Введены ОС в эксплуатацию	01	08

Как только основное средство поставлено на учет, на него заводится «Инвентарная карточка учета объекта основных средств», в ней указывают все необходимые данные по объекту основных средств. Этот документ применяется для учета наличия объекта основных средств, а также учета движения его внутри организации. Ведется в бухгалтерии в одном экземпляре на каждый объект по форме № ОС-6.

В ходе эксплуатации основные средства предприятия подвергаются износу, поэтому на объекты основных средств ежемесячно начисляется амортизация. В КФХ «Егорова» амортизация основных средств начисляется линейным способом, соответственно, в налоговом учете амортизация основных средств начисляется линейным способом. Начисление амортизации на данном предприятии отражается проводкой по Дебету счетов 20, 23, 26 и Кредиту 02 счета. Амортизация начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию.

В КФХ «Егорова» затраты на ремонт относятся в затраты производства отчетного периода по мере их возникновения. Корреспонденция счетов по учету затрат на ремонт, реконструкцию и модернизацию основных средств представлена в таблице 5.

Таблица 5

Корреспонденция счетов по учету на ремонт, реконструкцию, модернизацию  
основных средств в КФХ «Егорова»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Ремонт ОС:		
1.Выполнен ремонт подрядным способом	20,23,26	60,76
Отражен НДС	19	60,76
2.Выполнен ремонт хозяйственным способом	20,23,26	10,70,69
Модернизация и реконструкция ОС:		
1.Хозяйственным способом	08	10,70,69
2.Подрядным способом	08	60,76
Отражен НДС	19	60,76

Последним этапом в использовании основных средств является их выбытие. Корреспонденция счетов по выбытию основных средств представлена в таблице 6.

Таблица 6

Корреспонденция счетов по выбытию основных средств в КФХ «Егорова»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Списание, ликвидация ОС:		
1.Списание первоначальной стоимости	01(в)	01
2.Списание амортизации	02	01(в)
3.Списание остаточной стоимости	91-2	01(в)
Расходы, связанные с ликвидацией	91-2	10,70,69
Оприходованы МЦ (от ликвидации ОС) по текущей стоимости	10	91-1
Продажа ОС:		
1.Списание первоначальной стоимости	08	10,70,69
2.Списание амортизации	08	60,76
3.Списание остаточной стоимости	19	60,76
Отражены расходы по продаже	91-2	10,70,69
4.Продажа ОС	62	91-1
Поступление денежных средств от покупателя	50,51	62
Начислен НДС	91-2	68

#### Библиографический список

1. Котенко П.А. Актуальные вопросы сельского хозяйства //Вестник Орел-ГАУ. 2011. - №1. –С. 37-39.
2. Осадчая О.П.Особенности и проблемы деятельности предприятий АПК Алтайского края в условиях экономического кризиса/ О.П.Осадчая, Е.В Якименко //Известия АлтГТУ. -2010. -№2/2. – С.275-277.
3. Яшин Е.В. Проблемы сельского хозяйства: учебник / Е.В. Яшин. - 5-е изд., изм. и доп. - М.: Директ-Медиа. 2016. – 344с.

УДК 339.138

### **КОНЦЕПЦИЯ «КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ» КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ МАРКЕТИНГА**

*Е.И. Марусова*

*Брянский государственный технический университет*

Современная экономическая действительность характеризуется не только высокой степенью динамизма, но и новизной применяемых маркетинговых инструментов.

Успешные компании активно внедряют и переориентируют бизнес-процессы на идентификацию, учёт интересов и потребностей клиентов в своей деятельности.

Несмотря на обилие трактовок понятия «клиентоориентированность» как в зарубежной (П.Дракер, Дж.МакКитерик, Т.Левитт, Б.Дарден, Р.Хиз, Р.Лаш, Ф.Вебстер, Дж.Нарвер, С.Слейтер, А.Коули, К.Гренроос и т.д.), так и российской периодике (С.П.Куш, В.А. Ребязина, И.В.Семенов, М.М.Смирнова, О.А.Третьяк, Д.И. Хлебович, К.В. Харский, Э.В.Новаторов, А.Г. Рожков и т.д.), широту и разнообразие взглядов, чёткого, структурированного понятия ещё не сформулировано [1, 2].

Многозначность «клиентоориентированности» бизнеса связана с эволюцией маркетинговых концепций и практических инструментов её реализации.

Развитие теории «маркетинг взаимоотношений» позволяет трактовать философию «ориентации на клиента» как доминантную культуру поведения в организации, особый сервис, как проявление лояльности клиентов, как деятельность по максимально полному удовлетворению потребностей клиентов.

Рассматривая «клиентоориентированность» как результат развития теории маркетинга, понимая под клиентоориентированностью систему действий, процесс, рассмотрим сущность клиентоориентированности в современных условиях:

- Процесс, направленный на формирование и удовлетворение потребностей клиента; процесс создания ценности;
- Результат взаимоотношений в системе «компания-клиент», «компания-стейкхолдеры»;
- Уровень, степень вовлечённости клиента в принятие решений, степень удовлетворённости, лояльности;
- Система мер по реализации и развитию ключевых компетенций организаций;
- Сеть, инструмент маркетинга, коммуникационная функция;
- Информационный ресурс, база данных, интернет-технология;
- Свойство, присущее организации, характеристика бизнеса;
- Философия, стратегия, тактика, стандарты работы, технология работы с клиентами;
- Средство максимизации прибыли, согласования интересов.

Многогранность понятия «клиентоориентированность» требует применения различных технологий управления ею.

Алгоритм внедрения и развития клиентоориентированности в компании включает такие этапы, как:

- Изучение рынка, формирование профиля клиента;
- Установление эффективных форм взаимодействия с клиентом на основе результативных коммуникаций с ним;

- Формирование уникального продукта, обладающего наивысшей полезностью для клиента.

Рассмотренные составляющие клиентоориентированности позволяют более полно понять, изучить механизм партнёрских взаимоотношений компании с клиентами.

#### Список использованной литературы

1. Марусова, Е.И. Исследование подходов к определению понятия "клиентоориентированность" в контексте "компания-клиент" / Е.И. Марусова. Международная научно-практическая конференция «Наука и бизнес: синергетическая модель в контуре активизации хоздоговорной деятельности в области экономики и управления», Брянск, БГУ им. Петровского И.Г., 2013г.
2. Марусова, Е.И. Маркетинг отношений: эволюция взглядов и современная трактовка / Е.И. Марусова. Международная конференция «Достижения молодых учёных в развитии инновационных процессов в экономике, науки и образовании», Брянск, БГТУ, 2013г.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА РУБЦОВСКА

*О.П. Осадчая, Е. И. Прилуцкая*

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

Экономика города Рубцовска с начала 1990 – х гг. находится в длительном упадке, который объясняется стагнацией развития сельхозмашиностроения как ключевой отрасли промышленности в данном городе [1].

В настоящее время структурообразующими предприятиями города являются: АО «Вимм - Билль - Дан», ЗАО «РЗЗ», ООО «ЗНО», ОАО «Мельник», ЗАО «Литком ЛДВ», ООО «Рубцовский ЛДК». Эти предприятия заняты традиционными для экономики города производствами, связанными с изготовлением машин, сельскохозяйственной техники, мукомольной продукцией.

Обрабатывающее производство как лидирующая отрасль занимает наибольшую долю в промышленности города – 54,8 %. К данной отрасли принадлежат: Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон», ООО «Алтайтрансмаш-сервис», НПК ОАО «Уралвагон-завод», ОАО «АСМ – Запчасть».

По итогам 2015 г. стоит отметить Рубцовский молочный завод филиал АО «Вимм – Билль – Дан», которому удалось увеличить производство на 41,1 % [2].

В 2015 г. в городе произошёл спад индекса промышленного производства на 7,9 %, что обусловлено сокращением объёмов отгруженных товаров предприятиями города на 1,7 млрд. руб. Это связано с сокращением металлургического производства, доля которого в общем объёме производства предприятий города упала

до 14,6%. Также в 2015 г. сократился оборот розничной торговли и общественного питания. В свою очередь, объём платных услуг увеличится на 290,2 млн. руб. [3].

Из рисунка 1 видно, что произошло резкое сокращение инвестиций с 892,7 млн. руб. в 2013 г. до 652,1 млн. руб. в 2015 г. Привлечённые средства сократились в 2014 г. на 254,3 млн. руб., в 2015 г. увеличились на 32 млн. руб., по сравнению с предыдущим годом. Собственные средства сократились в 2015 г. на 13,2 млн. руб. [2].

Наблюдается положительная тенденция: если в 2013 г. коэффициент соотношения привлечённых и собственных средств был равен 1,3, то в 2014 и 2015 гг. этот показатель уже 0,6 и 0,7 соответственно. Это свидетельствует о том, что предприятия города хотя и испытывают нехватку денежных средств, но всё же могут нести ответственность по своим обязательствам.

Большинство инвестиций вкладывается в обрабатывающее производства в 2014 г. 162,1 млн. руб., в 2015 г. – 245,4 млн. руб.

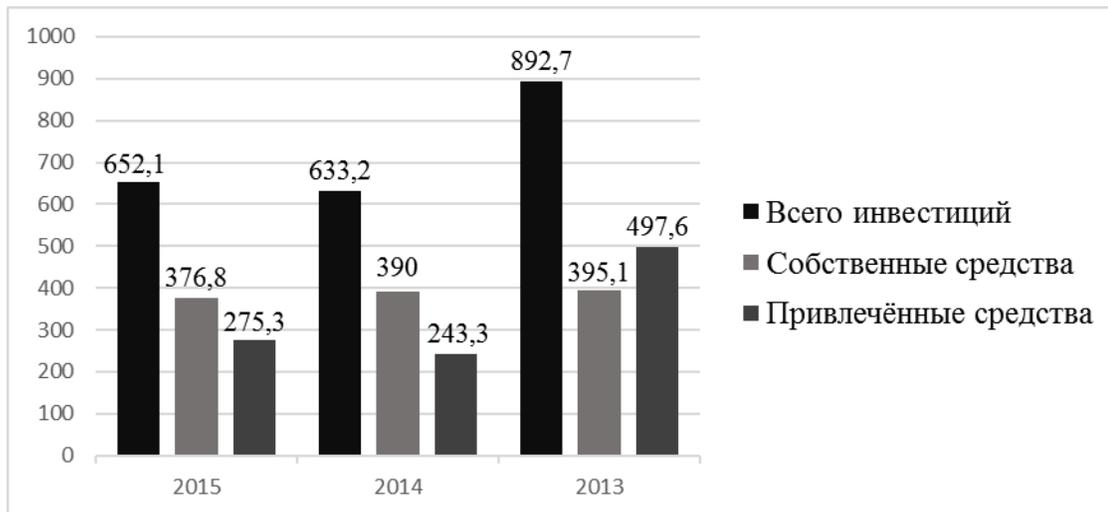


Рис.1. Инвестиции в основной капитал предприятий г. Рубцовска за 2013 – 2015 гг.

Среди внутренних источников финансовых ресурсов, используемых для целей инвестирования, важнейшими считаются прибыль и амортизационные отчисления.

Как видно из таблицы 1, прибыль организаций Рубцовска в 2014 г. выросла более чем на 50 %, амортизационные отчисления выросли на 93,9 %.

Несмотря на положительные результаты деятельности, у промышленных предприятий существует большая проблема изношенности основных фондов.

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал за счёт собственных  
и привлечённых средств предприятиями города**

Источник финансирования	Годы			Темпы прироста 2013/2012	Темпы прироста 2014/2013
	2012	2013	2014		
Инвестиции в основной капитал всего	100	100	100		
в том числе					
собственные средства	37,7	32,9	41	87,3	119,6
из них					
прибыль, оставшаяся в распоряжении организации	13,3	13,3	27,6	0	151,8
Амортизация	8	0,5	8,2	6,3	193,9
Прочие средства (выручка от реализации основных средств)	16,5	19,1	5,2	113,6	27,2
Привлечённые средства	62,2	67,1	59	107,3	87,9

По итогам 2014 г. стоимость основных фондов сократилась на 17185 тыс. руб., сильнее всего сократилась стоимость машин и оборудования, в 2013 г. на 40 973 тыс. руб., в 2014 г. наблюдается незначительный рост 1304 тыс. руб. [3].

Из данных, представленных в таблице 2, видно, как в 2014 г. начисленный износ увеличился на 2687 тыс. руб. Видно, как степень износа в 2014 г. году возросла на 4,2 % и составила 49,8 %, это довольно высокий показатель. Также, согласно статистическим данным, удельный вес полностью изношенных фондов в общем объёме производственных фондов тоже довольно высок: в 2014 г. показатель увеличился на 3,9 % и составил 23,3 % [3].

Таблица 2

**Начисленный износ по видам основных фондов**

Начисленный за отчётный год износ основных фондов	Годы			Темпы прироста 2013/2014	Темпы прироста 2014/2013
	2012	2013	2014		
Всего основных фондов	22998	22925	25612	99,7	110,5
Здания	3502	5234	6404	133,1	118,3
Сооружения	7737	7018	6446	90,7	91,8
Машины и оборудование	3810	3383	3337	88,8	98,6
Информационное компьютерное и телекоммуникационное оборудование	408	427	476	95,5	110,3
Транспортные средства	7349	7260	9091	98,8	120,1
Производственный и хозяйственный инвентарь	56	30	334	53,6	191,1
Степень износа основных фондов (на конец года), в %	59,5	47,7	49,8	80,2	104,2
Удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объёме основных фондов, в %	29,5	22,4	23,3	75,9	103,9

На основании проведённого анализа можно обозначить следующие проблемы предприятий города Рубцовска:

- оборудование изношено и морально устарело, вследствие чего сократились объёмы производства;
- нехватка денежных средств;
- сокращение производства ввиду отсутствия заказов, в первую очередь на предприятии АО «Алтайвагон».

#### Список литературы

1. Осадчая О.П., Е.В. Касаткина. 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.

2. Инвестиционный паспорт муниципального образования город Рубцовск Алтайского края, апрель 2016 года.

3. Отчет главы Администрации города Рубцовска о результатах его деятельности и деятельности Администрации города Рубцовска Алтайского края в 2015 году.

4. Основные показатели социально – экономического развития города Рубцовска за 2014 год.

ББК 65.12.53

### **ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

*Е.А. Прищенко*

*Новосибирский государственный университет*

В данной статье рассмотрены методы учета затрат и калькулирования себестоимости, применяемые как в оперативном управленческом учете, так и в стратегическом управленческом учете. При применении данных методов руководство предприятий может решать задачи как тактического назначения, так и стратегического плана.

Переход к рыночной экономике требует повысить значение показателей, отражающих эффективность использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Одним из главных показателей является себестоимость, так как именно себестоимость продукции является одним из основных факторов формирования прибыли. Себестоимость продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме текущие затраты на ее производство и реализацию. В себестоимости продукции отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом

[3]. Главной особенностью себестоимости является, то, что она носит объективный характер.

В настоящее время управленческий учет предлагает широкий набор методов для калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). Задачей калькулирования является определение затрат, которые приходятся на единицу их носителя (т.е. единицу продукции, работ, услуг). При этом необходимо отметить, что общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования не существует. Тем не менее их можно сгруппировать по трем признакам: по объектам учета затрат, по полноте учитываемых затрат и по оперативности учета и контроля за затратами (рис.1.)

В современных условиях, которые отмечаются нарастающей конкуренцией, ускорением технического развития производства, управленческий учет не может ограничиваться традиционными инструментами производственного учета. Возникает необходимость в изучении и сопоставлении возможных вариантов построения систем управленческого учета и формирования научного подхода к организации стратегического управленческого учета, адаптированного к существующей экономической деятельности. На современном этапе определяющая роль стратегического подхода в управленческом учете по отношению к оперативному становится более явной [2].



Рис.1. Классификация методов учета затрат и калькулирования при решении оперативных задач [1]

Термин «стратегический управленческий учет» появился в США и странах Западной Европы в восьмидесятых годах XX века, однако широкого применения в то время не нашел. Серьезные дискуссии, касающиеся стратегического управленческого учета, стали появляться в девяностые годы прошлого века.

Целью стратегического управленческого учета, на основании данных бухгалтерского финансового учета, налогового и статистического учета, является формирование информации о состоянии внешней и внутренней среды организации для определения стратегических целей, разработки стратегии на долгосрочную перспективу, а также для контроля над выполнением принятой стратегии и принятия регулирующих управленческих решений высшим руководством предприятия.

Исходя из конкретных стратегических целей хозяйствующего субъекта формируются конкретные задачи учета в системе управления определенным объектом. Ввиду этого возникает необходимость в формировании стратегического подхода при калькулировании себестоимости готовой продукции. К стратегическим методам учета затрат можно отнести следующие методы: метод «калькулирования затрат полного жизненного цикла товара» Total-Life-Cycle Costing – TLCC, метод калькулирования целевой себестоимости «таргет-костинг», метод непрерывного совершенствования системы учета затрат «кайзен-костинг».

Если рассматривать состав затрат на разных стадиях жизненного цикла продукции, необходимо отметить, что определение жизненного цикла как периода, в течение которого продукт последовательно проходит через стадии зарождения, роста, зрелости и упадка, позволяет разграничить управленческий учет на инновации (стадия первая), производства и продаж (следующие стадии). Система «калькулирования затрат полного жизненного цикла товара» (Total-Life-Cycle Costing – TLCC) позволяет оценить состав и объем не только понесенных в процессе производства расходов, но и связанных с этим затрат, возникающих на этапе проектирования нового продукта и его послепродажного обслуживания. Эта информация необходима при принятии решений о запуске в разработку нового вида продукции или о ликвидации ее производства, не пользующегося спросом.

Методика «TLCC» основана на том, что затраты, связанные с изготовлением конечного продукта, образуются из набора физических ресурсов (некоторые из которых являются исходными) и последовательности «вмешательства» в него, а также затрат, связанных с содержанием незавершенного производства. Процесс «вмешательства» делится на два вида: увеличивающий ценность (стоимость продукта) для покупателей и не представляющей для него особой ценности. Помимо затрат на «вмешательство» существуют временные затраты, т.е. затраты, связанные со временем нахождения продукта в процессе производства, хранения, продвижения до покупателя. Калькуляция полных затрат жизненного цикла продукта объединяет такие функциональные стадии, как:

- исследование, разработка и проектирование;
- производство;
- послепродажное обслуживание, вывод продукта с рынка и ликвидация.

Разбивка затрат по каждой из функциональных стадий зависит от специфики отрасли и особенностей производимой продукции. Рассмотрим специфику применения данного метода для сотовой компании [4].

Сотовая компания готовит к запуску новый тарифный план.

Планируемая себестоимость одной минуты трафика – 0,11\$.

Планируемый объем трафика за один год – 2822595 минут.

Планируемая норма прибыли – 10%.

Традиционный подход к ценообразованию предполагает покрытие издержек на производство и получение прибыли:

$$0,11 \$ \times 10\% = 0,011.$$

Таким образом, рекомендуемая цена минуты разговора

$$0,11 + 0,011 = 0,121.$$

На разработку и продвижение нового тарифного плана было затрачено 300000\$. С учетом затрат всего жизненного цикла услуги себестоимость одной минуты возрастает до величины

$$0,11 + 300000 : 28220595 = 0,12.$$

Таким образом, рекомендуемая цена для полного покрытия издержек сотовой компании и получения запланированной прибыли

$$0,12 + 0,12 \times 10\% = 0,132.$$

То есть осознание того, каковы затраты полного жизненного цикла, может способствовать появлению проектов экономичных продуктов, которые легче обслуживать и от которых не очень дорого избавляться по окончании жизненного цикла.

Существенным шагом в формировании стратегии организации является ориентация ключевого потенциала на продукцию и услуги, по которым она имеет конкурентное преимущество, в том числе в целях формирования продуктового портфеля. Современные рынки изменчивы, а технологии прогрессируют настолько быстро, что появилась необходимость в разработке методологии учета затрат и калькулирования себестоимости инновационных продуктов. Метод калькулирования целевой себестоимости «таргет-костинг», разработанный в Японии, в отличие от традиционных методов ценообразования предусматривает расчет себестоимости по предварительно установленной цене реализации инновационного продукта. Таргет-костинг применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревшей продукции.

В основу идеи таргет-костинг положено понятие целевой себестоимости и формула ее расчета: Себестоимость = Цена – Прибыль. Цена – это рыночная цена изделия (услуги), которая определяется при помощи маркетинговых исследований, а прибыль – желаемая величина, которую стремится получить организация от продажи данного изделия.

Таргет-костинг рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организа-

ция, чтобы предложить рынку конкурентный продукт. То есть цель таргет-костинг сводится к разработке изделия (услуги), сметная себестоимость которого равна целевой себестоимости. В случае, если невозможно добиться целевой себестоимости нового изделия, не ухудшив при этом его качества, принимается решение о том, что данное изделие не будет разработано и внедрено в производство. В настоящее время таргет-костинг применяют компании, работающие в сфере услуг. Рассмотрим применение данного метода.

По результатам маркетингового исследования компания принимает решение о производстве нового мобильного телефона. Согласно оценкам новая модель может быть продана по целевой цене 200\$, а оцененный целевой объем продаж составляет 100 000 единиц. Компания ожидает 10%-ную целевую рентабельность продаж. Целевая себестоимость рассчитывается следующим образом:

Целевая выручка от продажи (100 000 ед. × 200 \$)	20 000 000
Целевая прибыль (10% × 200\$ × 100 000 ед.)	2 000 000
Целевая себестоимость 100 000 ед.	18 000 000
Целевая себестоимость одного телефона	180

Также на повышение эффективности и результативности производственных процессов направлен метод непрерывного совершенствования системы учета затрат «кайзен-костинг», который, как и таргет-костинг, возник в Японии [5].

Кайзен-костинг – это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции, в результате которого достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства. В японской модели управленческого учета кайзен-костинг используется параллельно с таргет-костинг. Обе системы имеют одинаковую цель – достижение целевой себестоимости, при этом таргет-костинг используют на этапе проектирования нового изделия, а кайзен-костинг – на этапе производства.

Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то принимается решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами кайзен-костинга. Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая затрагивает весь персонал организации. Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, когда разрабатываются планы производства. Кайзен-задача ставится как на уровне каждого изделия, так и на уровне предприятия в целом по отдельным статьям переменных затрат. Постоянные затраты подсчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты.

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: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
2. Вахрушина М.А. Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА. – М.: Рид Групп, 2011. – 192с. – (Российское бизнес-образование).
3. Карпова Т.П. Управленческий учет. Учебник – ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.
4. Шеремет А.Д., Дадеркина Е.Н. Управленческий анализ на предприятиях связи. Учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 144 с.
5. Юрьева Л.В., Илышева Н.Н., Караваева А.В., Быстрова А.Н. Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336с.

ББК 65.428

### **ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПАРТНЕРСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ–ЭКСПОРТЕРОВ**

*Д.В. Ремизов, В.С. Донцова*

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

Возросшая необходимость исследования современных методов продвижения товаров на зарубежные рынки, снижая потенциальные риски и осуществляя успешное закрепление на них, определяет актуальность на сегодняшний день.

Как известно, главной целью каждой компании является получение прибыли. Для этого необходимо использовать эффективные методы продвижения товара от производителя к потребителю, в основе которых лежат меры по стимулированию спроса и сбыта, развитию коммуникаций, выработке различных стратегий действий предприятий на рынке.

Над вопросами эффективного выхода и закрепления на зарубежном рынке работали многие авторы, например, такие как Н.А. Гранкина, Е.В. Попов, И.Г. Владимиров, О.С. Рябчинская, И.В. Сердюкова и другие [5-10]. Их предложения базируются на уже известных методах.

Н.А. Гранкина и Е.В. Попов отмечают, что реализация товара на внешний рынок осуществляется с помощью услуг специализированных брокеров или напрямую с содействием иностранных оптовиков и торговцев [6].

По мнению И.Г. Владимировой, существуют три формы ведения международного бизнеса:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместное предприятие);
- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам;
- представительства, филиалы иностранных юридических лиц [5].

Другим методом продвижения продукции на зарубежные рынки является создание дочерней компании с осуществлением прямых продаж. Об этом пишут такие авторы, как О.С. Рябчинская и И.В. Сердюкова [9].

К сожалению, существуют проблемы закрепления на рынке, главными из которых являются недостаточность средств при самостоятельном выходе на внешний рынок, потеря контроля над сбытом товаров при использовании услуг посредников, а также политическое препятствие со стороны правительства зарубежных стран.

Именно поэтому нами предложен такой метод продвижения товара на зарубежный рынок, как партнерство предприятий - экспортеров, которое предполагает создание совместного представительства. Он позволяет решить указанные проблемы и способствует эффективной сбытовой деятельности компаний, поскольку они непосредственно осуществляют управление и контроль.

Ниже рассмотрены преимущества и недостатки методов продвижения товара на зарубежные рынки с точки зрения их авторов (таблица 1) [5,6,9,].

Партнерство предприятий - экспортеров обладает наибольшими существенными преимуществами по сравнению с другими методами продвижения товара на зарубежные рынки.

Ниже наглядно представлено ключевое отличие представительства одного предприятия от представительства предприятий - экспортеров.

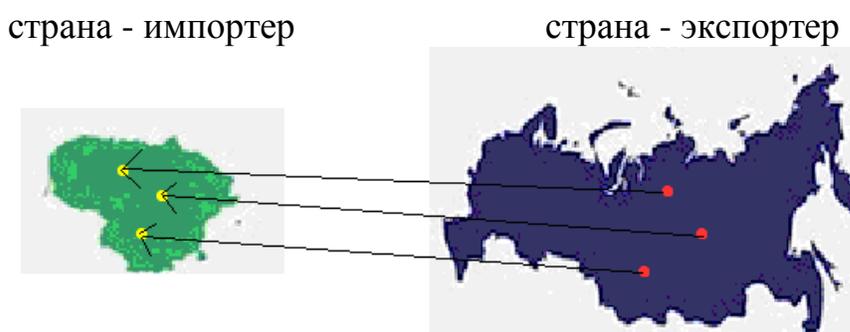


Рис. 1. Схема взаимодействия компаний - экспортеров с представительствами в зарубежной стране

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов продвижения товара на зарубежные  
рынки

Название метода	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Использование специализированных брокеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- минимизация усилий предприятия, направленных на продвижение товаров на внешние рынки</li> <li>- избежание сложностей, связанных с доставкой товаров за границу, тарифами, иностранными законодательными актами</li> <li>- минимизация риска и значительных инвестиций</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полная потеря контроля над ценами и доставкой товара на внешний рынок</li> </ul>
Содействие с иностранными оптовиками и торговцами	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение контроля предприятий над товарами, выведенными на внешний рынок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дополнительные затраты, связанные с привлечением иностранных оптовиков и торговцев</li> </ul>
Совместные предприятия	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение контроля над сбытом товаров на внешнем рынке</li> <li>- получение доступа к каналам сбыта, которыми обладает иностранный партнер</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вероятность появления разногласий с иностранным партнером</li> <li>- ограничения, накладываемые иностранным правительством</li> </ul>
Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам	<ul style="list-style-type: none"> <li>- упрощенный контроль за работой предприятия</li> <li>- концентрация прибыли владельцем предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- большая ответственность иностранного инвестора, связанная с риском полной потери вложенных средств</li> </ul>
Представительства, филиалы иностранных юридических лиц	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полный контроль деятельности представительства (филиала) материнской компанией</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- невозможность привлечения местных партнеров и их капиталов</li> <li>- отсутствие самостоятельности</li> </ul>
Дочерние компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность привлечения местных партнеров и их капиталов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокая степень независимости от материнской компании</li> </ul>
Партнерство предприятий - экспортеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение затрат за счет использования совместного капитала</li> <li>- увеличение загрузки мощностей предприятий</li> <li>- высокая степень контроля</li> <li>- увеличение географии сбыта</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- политическое препятствие со стороны правительства зарубежных стран</li> </ul>

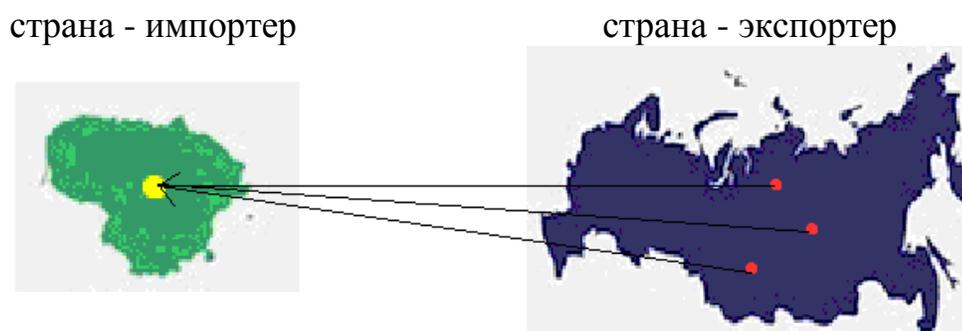


Рис. 2. Схема взаимодействия компаний - экспортеров с партнерским представительством в зарубежной стране

Партнерство предприятий - экспортеров предполагает создание единого представительства, владельцами которого будут являться несколько отечественных компаний.

На рисунке 3 представлена организационная структура партнерского представительства предприятий - экспортеров.

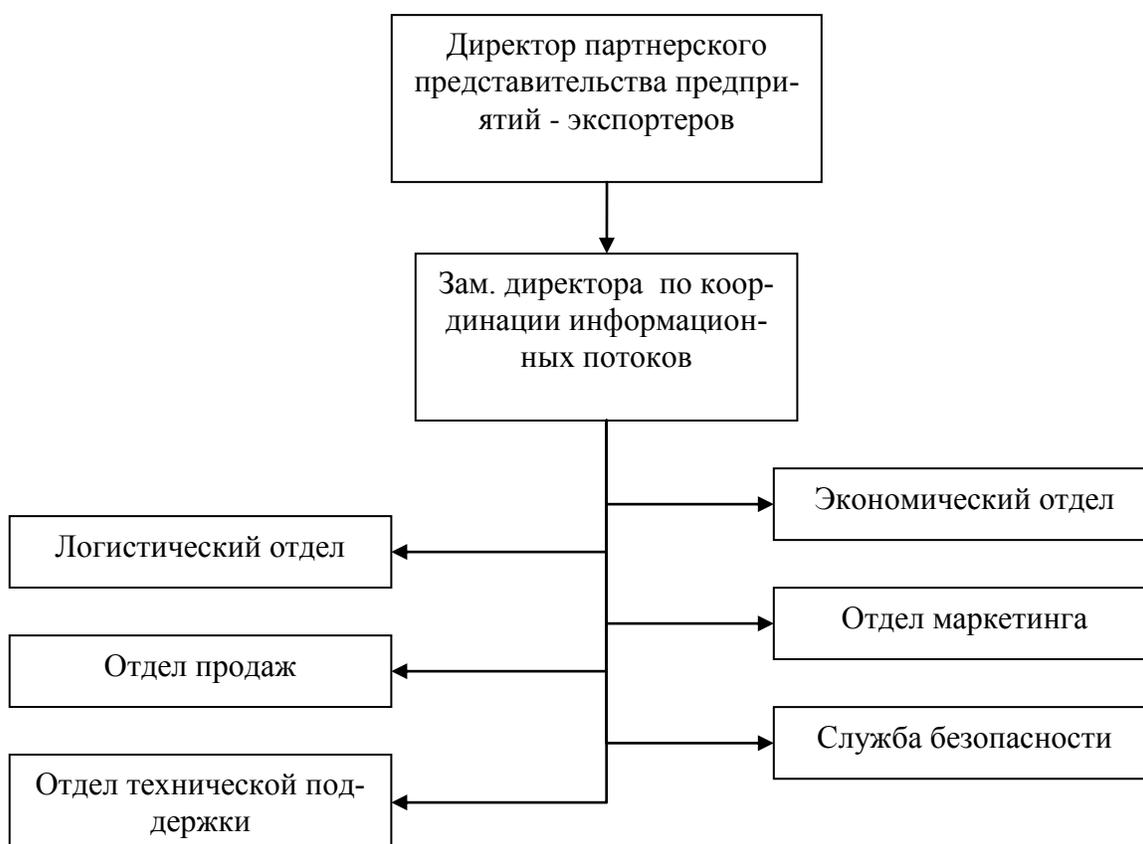


Рис.3. Организационная структура партнерского представительства предприятий - экспортеров

Кроме того, в отделе сбыта каждой компании учредителя назначается специалист, который непосредственно взаимодействует с зам. директора по координации информационных потоков. Между ними осуществляется двухсторонняя связь, в результате чего происходит снабжение партнерского представительства предприятий - экспортеров необходимой продукцией [2].

Успешное закрепление данного метода продвижения продукции на зарубежном рынке позволит увеличить объемы продаж и, как следствие, прибыль предприятий. Этот эффект будет достигнут за счет увеличения географии сбыта, т.к. к отечественным потребителям товаров присоединятся и зарубежные [1,3].

Также еще одним положительным моментом является увеличение загрузки мощностей предприятий, а это, соответственно, влечет за собой экономию на масштабе [4].

Необходимо заметить, что новые знания и опыт позволят развивать деятельность предприятий не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе [11].

Главный эффект, который будет достигнут в результате создания партнерского представительства предприятий - экспортеров, – это экономия средств отечественных предприятий, т.к. открытие, например, филиала является дорогостоящим и не каждая компания может себе позволить данное мероприятие. А в результате разделения собственности общие затраты распределяются между предприятиями, что существенно повлияет на сумму вложенного капитала каждой организации.

#### Список литературы

1. Барышева А.В. Преимущества и недостатки личной продажи: [Электронный ресурс]:-URL <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=456289>., свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 16.11.2015).

2. Бельских М.В. Шесть шагов организации экспорта товаров и услуг: [Электронный ресурс]:-URL <http://becoming-researcher.com/2013/02/16/six-steps-to-export/>., свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 18.11.2015).

3. Виноградова С.Н. Методы продажи товаров: [Электронный ресурс]:-URL <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=493311>., свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 16.11.2015).

4. Виханский О.С. Исследование методов продвижения товаров/услуг на зарубежный рынок страны: [Электронный ресурс]:-URL <http://knigilib.net/book/229-aktualnye-problemy-razvitiya-ukrainskogo-obshhestva-sbornik-nauchnyx-trudov-31-2012/36-issledovanie-metodov-prodvizheniya-tovarovuslug-na-zarubezhnyj-rynok-strany.html>., свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 17.11.2015).

5. Владимирова И.Г. Организационные формы международного бизнеса: российская практика: [Электронный ресурс]:-URL

<http://mevriz.ru/articles/1998/1/782.html>.; свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

6. Гранкина Н.А., Попов Е.В. Разработка внешнеэкономической стратегии сбыта продукции: [Электронный ресурс]:-URL <http://www.mavriz.ru/articles/2003/3/144.html>.; свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

7. Елькин Р.П. Методы продвижения продукции на зарубежные рынки: [Электронный ресурс]:-URL <http://www.webstarstudio.com/marketing/theor/gos/23.htm>.; свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 17.11.2015).

8. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; под ред. М. Суханова ; пер. Т.В. Виноградова, А.А. Чех, Л.Л. Царук. - 3-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2011. - 213 с. - ISBN 978-5-9614-1645-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279742> (18.11.2015).

9. Рябчинская О.С., Сердюкова И.В. Продвижение товаров на внешние рынки: российская практика: [Электронный ресурс]:-URL <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/14217.pdf>.; свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2015).

10. Скворцова, Н.А. Маркетинговая деятельность предприятия, как современная сфера бизнеса : учебное пособие / Н.А. Скворцова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 325 с. : ил., схем., табл. - Библиогр.: с. 300-305. - ISBN 978-5-4475-5240-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363029> (17.11.2015).

11. Яковлева, Е.А. Международный маркетинг : учебное пособие / Е.А. Яковлева, М.А. Шibaев. - Воронеж : Воронежская государственная лесотехническая академия, 2012. - 88 с. - ISBN 978-5-7994-0508-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143330> (17.11.2015).

**ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ  
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ  
ОАО «СИБИРЬ-ПОЛИМЕТАЛЛЫ»)**

*А.В. Сорокин, У.И. Шевченко*

*Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ*

Начавшийся в 2014 году финансовый кризис в России спровоцировал ухудшение экономической обстановки, которое вызвано введением в отношении России экономических санкций и резким снижением цен на энергоресурсы. В сочетании внешние и внутренние факторы придают кризису известную уникальность. Кризис приводит к оттоку иностранного капитала из страны, к истощению фондовых рынков, к проблемам на межбанковском рынке, к затруднению с ликвидно-

стью и платежеспособностью, к увеличению инфляции, к значительному ухудшению ситуации в ряде отраслей российской экономики и к уменьшению реальных доходов населения страны.

От наступившего кризиса пострадали все сферы российской экономики. Особенно серьезные потери понесли предприятия, работавшие на экспорт, так как в связи с экономическими санкциями и сложившейся в мире политической ситуацией, повлекшей отток иностранных инвестиций, экспорт значительно сократился и стал требовать больших затрат. Серьезное влияние имеет также сокращение кредитования, повышение ставок на кредит, снижение ликвидности деятельности большинства предприятий.

В сложившейся кризисной ситуации предприятия не могли продолжать успешно функционировать с прежней управленческой и производственной структурой, так как полученная прибыль не могла покрыть все понесенные издержки на производство и продажу продукции. Поэтому появилась объективно необходимая реструктуризация предприятий с целью сокращения издержек и повышения ликвидности их деятельности.

Основными реструктуризируемыми системами были управленческая, кадровая, производственная и финансово-экономическая. Учитывая тот факт, что персонал предприятия является основой его успешного функционирования, в данной работе подробнее остановимся на изучении именно кадровой составляющей.

На каждом предприятии управление персоналом в условиях кризиса производилось в соответствии с его спецификой, финансовым состоянием, а также с основными целями дальнейшего развития предприятия. Тем не менее, в каждом случае можно проследить общую закономерность. Рассмотрим систему управления кадрами на предприятии в условиях кризиса на примере ОАО «Сибирь-Полиметаллы».

ОАО «Сибирь-Полиметаллы» является крупнейшим горнодобывающим и горноперерабатывающим предприятием Алтайского края. Оно было основано ОАО «Уральская горно-металлургическая компания» в 2007 году и находится на территории села Потеряевка Рубцовского района. Предприятие включает в себя 3 месторождения, где добывается руда, – Рубцовский, Карболихинский и Зареченский рудники, и крупную обогатительную фабрику, осуществляющую обработку и обогащение добываемого сырья, которая находится в селе Потеряевка. Основными видами производимой продукции являются медный, свинцовый и цинковый концентраты.

Финансовый кризис 2014-2015 гг. серьезно повлиял на результаты деятельности предприятия, так как многие покупатели ОАО «Сибирь-Полиметаллы» производили свою продукцию на экспорт, в связи с чем были вынуждены перестраиваться с внешнего рынка на внутренний и снизить объемы производства и, следовательно, покупки сырья.

Это обстоятельство значительно снизило прибыль предприятия, которому пришлось сокращать расходы, чтобы сохранить стабильное экономическое положение. В первую очередь изменения коснулись системы управления персоналом. Во-первых, предприятие значительно сократило штат работников, а во-вторых, провело изменения в самой системе управления, применяя элементы антикризисного управления персоналом. В таблице 1 представлены данные о среднесписочной численности работников за 2013-2015 гг. и прослежена динамика ее изменения.

Таблица 1

Среднесписочная численность работников ОАО «Сибирь-Полиметаллы»  
за 2013-2015 гг.

2013	2014	2015	Изменения					
			14/13		15/14		15/13	
			%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.
2068	1977	1337	96,6	-91	67,6	-640	64,7	-731

Таким образом, исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что с каждым годом численность персонала на предприятии сокращалась. Так, в 2014 году численность работников сократилась на 91 человека по сравнению с предыдущим, что составило 3,4%, а в 2015 году – еще на 640 человек, или на 32,4%, что говорит о массовом сокращении штата с целью уменьшения расходов на заработную плату и отчисления во внебюджетные фонды. Всего за два года штат работников ОАО «Сибирь-Полиметаллы» сократился на 731 человека, что составило 35,3%.

В таблице 2 проанализированы результаты сокращения персонала предприятия – уменьшения расходов на заработную плату и отчисления во внебюджетные фонды.

Таблица 2

Фонд заработной платы ОАО «Сибирь-Полиметаллы»  
за 2013-2015 гг., тыс. руб.

2013	2014	2015	Изменение, %		
			14/13	15/14	15/13
776269	829191	616486	106,8	74,3	79,4

Согласно данным таблицы 2, очевидно сокращение фонда заработной платы на 20,6%, хотя средняя заработная плата на предприятии в связи с ежегодной индексацией увеличилась с 32056 рублей до 35536 рублей. Подобное изменение говорит об эффективности антикризисных мер и экономии денежных фондов ОАО «Сибирь-Полиметаллы» более чем на 2 млн. рублей, которые были использованы на совершенствование производства, маркетинговые мероприятия, повышение квалификации работников и т.п.

Помимо сокращения штата на предприятии также произошли изменения в структуре персонала, введена должность кризис-менеджера (антикризисного управляющего), в чьи обязанности входит контроль за финансовой стабильностью предприятия, разработка превентивных мер, позволяющих предупредить наступление кризисных ситуаций. Он разрабатывает стратегию деятельности предприятия, основываясь на прогнозах рыночной конъюнктуры, политической ситуации и т.д., а также разрабатывает альтернативный план действий при отклонении от основного. Это позволяет предприятию быть готовым к различным изменениям на рынке и не нести финансовые потери, что особенно важно в условиях кризиса.

Также появилась должность специалиста по кадрам, в чьи обязанности входит мотивационная работа с персоналом, поддержание благоприятного климата внутри рабочего коллектива.

Необходимо отметить, что, несмотря на значительное сокращение фонда заработной платы, сама зарплата не была уменьшена. Наоборот, работники предприятия стали получать больше. Этот момент крайне важен, так как мотивация персонала и качество выполнения работы являются необходимыми для эффективной деятельности предприятия.

Таким образом, рассмотрев сложную экономическую ситуацию как в российской экономике в целом, так и в промышленной отрасли, в которую входит ОАО «Сибирь-Полиметаллы», можно сделать вывод о том, что рассматриваемое предприятие претерпело структурные, организационные и экономические изменения. Несмотря на сокращение экспорта и прибыли, руководство ОАО «Сибирь-Полиметаллы» приняло эффективные антикризисные меры, которые помогли сохранить финансовую устойчивость и стабильность предприятия. Считаем, что одну из ключевых ролей во внедрении данных мер сыграли решения, принимаемые именно в области управления персоналом исследуемого предприятия.

#### Список литературы

1. Мау, В.А. Об экономическом кризисе в современной России, предпосылки, последствия [Электронный ресурс]/ В.А. Мау. - Электрон. дан. - РБК. - URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/13/11/2015/5645cc5c9a7947f5a87d6b55>, свободный, 2016.

2. Официальный сайт ОАО «Сибирь-Полиметаллы» [Электронный ресурс].- URL: <http://sibir-polimet.n4.biz>, свободный, 2016.

УДК 336.201.3

## **НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

*И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова*

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

**Аннотация.** Существенная дифференциация населения по доходам относится к числу важнейших социальных проблем современного российского государства. Среди экономических рычагов, способных содействовать сокращению степени неравенства, особую роль играют инструменты налоговой системы. Большое внимание авторы уделяют вопросу оценки эффективности введения в России налога на роскошь. В статье исследован опыт зарубежных стран и обоснованы предложения по совершенствованию организации подоходного налогообложения.

Уровень социального расслоения населения и вопросы экономического неравенства в стране относятся к числу важнейших характеристик состояния современной экономической системы. В последнее время жизненный уровень большинства населения развитых стран значительно возрос, но при этом актуальность проблемы неравномерного распределения доходов не только сохранилась, но даже усилилась. Не исключением является и Россия. Современная российская экономическая система характеризуется весьма ощутимой разницей между размерами доходов различных слоев населения.

Несмотря на то, что средние показатели денежных доходов демонстрируют в целом позитивную динамику, социальная поляризация в обществе продолжает нарастать. В доказательство приведем данные официальной статистики. Так, если в 1995 году показатель соотношения доходов 10% наименее обеспеченных россиян с доходами 10% самых богатых (так называемый коэффициент фондов) составлял 13,5 раз, то в 2005 году он вырос до 15,2 раз, а в 2014 году указанный разрыв увеличился более чем до 16 раз. Между тем, в мировой практике в качестве предельно допустимого значения коэффициента фондов, с позиции социально-экономической безопасности, принято соотношение 10:1. Наиболее оптимальной разницей в доходах считается разница в 5-7 раз, характерная для таких развитых западноевропейских стран, как Швеция, Германия, Франция и Австрия. Например, в Швеции уровень жизни считается одним из наиболее высоких в мире и наивысшим в Европе. Именно Швеция опережает все остальные страны мира по степени выравнивания доходов.

Россия по коэффициенту фондов находится приблизительно на уровне США. Как известно, в американской социально-экономической модели, в отличие от шведской и приближенной к ней германской, задача социального равенства вообще не ставится: она характеризуется резкой дифференциацией на богатых и бедных. Однако существенным преимуществом указанной модели, позволяющим в значительной степени сгладить остроту проблемы, является весьма приемлемый

уровень жизни малообеспеченных групп населения, чего, к сожалению, нельзя сказать о России.

Следовательно, сокращение разрыва между доходами богатых и бедных граждан нашей страны необходимо рассматривать в качестве одной из приоритетных задач, стоящих перед органами государственной власти на ближайшую перспективу.

Обосновывая актуальность поиска путей решения проблемы дифференциации доходов, важно напомнить давно выведенную экономической теорией и подтвержденную практикой причинно-следственную зависимость: чем меньше различие в доходах населения, тем стабильнее экономическая и социальная ситуация внутри страны. И наоборот: игнорирование проблемы неравенства неминуемо оборачивается для общества серьезными негативными последствиями. Поэтому чем более развитым является общество, тем в большей степени его рычаги управления должны быть ориентированы на достижение социальной справедливости и уменьшение разрыва между богатыми и бедными.

Несмотря на то, что и в общественном мнении, и в научных публикациях степень неравенства в России оценивается как чрезвычайно высокая, в отечественной экономической науке ощущается явный дефицит исследований инструментов государственного регулирования, которые могли способствовать сокращению степени дифференциации доходов. Следствием этого является отсутствие системы в реализации практических мер, направленных на выравнивание доходов населения. Последнее положение в значительной степени относится и к мерам, связанным с функционированием налоговой системы. Между тем, именно налоговые инструменты при их умелом применении способны содействовать смягчению проблемы дифференциации доходов.

Целью исследования в данной статье является анализ зарубежной и российской практики применения налогов в качестве рычагов, способствующих поддержанию социального равновесия в обществе путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп населения.

На сегодняшний день в развитых странах с большой степенью эффективности используется целый ряд относящихся к системе налогообложения способов снижения дифференциации доходов. К наиболее распространенным из них относятся: использование механизмов прогрессивного налогообложения различных объектов; введение акцизов на предметы роскоши; применение налоговых вычетов и льгот.

Прежде чем перейти к характеристике указанных способов, отметим, что стремление к социальному равновесию может быть достигнуто двумя путями: или ограничением богатства, или увеличением доходов бедных.

Среди наиболее очевидных мер ограничения богатства обычно рассматривают введение налога на роскошь. Заметим, что данный налог присутствует сегодня в большинстве стран с развитой налоговой инфраструктурой и системой налого-

вого администрирования и выступает в этих странах, в основном, в форме прогрессивного имущественного налога. Так, например, во Франции имущество стоимостью свыше 1,3 млн. евро облагается налогом по ставке от 0,55-1,8%; в Испании ставка налогообложения имущества варьируется от 0,2 до 2,5%, а объектом обложения при этом выступает имущество стоимостью свыше 700 000 евро. В США, как и в Европе, все слои населения платят налог на недвижимость, но по разным ставкам. Если говорить о максимальных, то в некоторых штатах Америки они составляют 6 %, в центральных городах Германии – 4,5 %; в Италии за первую купленную недвижимость придется заплатить 0,4 % от ее стоимости, а за второй и третий дом – уже 0,75 %. Налоги на богатство в чистом виде есть также в Лихтенштейне, Швейцарии. В Великобритании как такового налога на роскошь нет, но установлен Гербовый сбор при покупке недвижимости. Ставка налога зависит от стоимости приобретаемого объекта (от 1% - до 4%) [7].

Мнение о том, что в нашей стране о налоге на роскошь впервые заговорили сравнительно недавно, не соответствует действительности. Прообразом современного налога на роскошь стал действовавший с 1812 по 1820 гг. в России процентный сбор с собственности и доходов от недвижимости, включая имения и жилые дома. В 1885 г. был установлен налог с доходов от процентных бумаг и дополнительного дохода с торговых и промышленных предприятий, извлекающих прибыль. На протяжении 1914-1918 гг. в стране действовал принятый Госдумой закон о прогрессивном налогообложении граждан. В 1924 г. уже в СССР была введена прогрессивная шкала подоходного налога. Наконец, в 1991 г. в России стали применяться акцизы. В перечень подакцизных товаров были включены: икра осетровых и лососевых рыб, деликатесная продукция из ценных видов рыб и морепродуктов, шоколад, легковые автомобили и шины, ювелирные изделия и бриллианты, ковры и ковровые изделия, одежда из натуральной кожи и меховые изделия, высококачественные изделия из хрусталя и фарфора, т.е. все то, с чем в то время отождествлялось понятие «роскошь» [6].

Что касается нашего времени, то еще в 2007 г. на рассмотрение Государственной думы от фракции «Справедливая Россия» был вынесен законопроект, в соответствии с которым предполагалось ввести особый налог на приобретаемые предметы роскоши со ставкой от 1 до 5% в зависимости от стоимости приобретения. При оценке законопроекта возник вопрос о совпадении объектов налогообложения между налогом на предметы роскоши и уже существующими налогами на имущество и землю. Введение нового побора фактически должно было привести к двойному налогообложению. В итоге проект закона отклонен. В 2011 г. идея налога на роскошь получила одобрение в предвыборной программе В. Путина, после чего дискуссия о налоге разгорелась с новой силой.

Подводя промежуточные итоги обсуждения проблемы налога на роскошь в России, можно сделать некоторые выводы. Главный из них заключается в том, что в настоящее время речь не идет о каком-то отдельном новом виде налога. Налог

на роскошь рассматривается, прежде всего, как общее понятие, предполагающее увеличение нагрузки на «престижное» потребление. Такая точка зрения является сегодня господствующей не только в деловых и научных кругах, но и на официальном уровне.

Далее, на сегодняшний момент более или менее вырисовались объекты роскоши, с которых планируется брать налог. К ним относятся дорогая недвижимость и транспортные средства. При этом вопрос налогообложения объектов роскоши рассматривается официальными властями в рамках налога на недвижимое имущество. Повышенные ставки предусматриваются в отношении объектов недвижимости, кадастровая стоимость которых превышает 300 млн. руб.

Очевидно, что предложенные Министерством финансов РФ фискальные схемы далеко не идеальны. Во-первых, по мнению специалистов, значительная часть активов российских богачей расположена и зарегистрирована за границей. Во-вторых, как отмечают многочисленные эксперты, введение налога на роскошь приведет к появлению новых схем ухода от его уплаты, а следовательно, к расширению теневого рынка. Действительно, у состоятельных граждан всегда есть возможность избежать налогообложения, например, с помощью систем фондов или оффшоров. В-третьих, зарубежный опыт свидетельствует о том, что введение налога на роскошь связано с серьезными затратами на его администрирование. Поэтому не следует рассчитывать на какой-либо серьезный фискальный выигрыш от введения налога на «сверхпотребление». Напротив, велика вероятность того, что расходы по сбору налога на роскошь могут оказаться сопоставимыми с ожидаемой суммой бюджетных поступлений. В-четвертых, попытка обложить налогом дорогую недвижимость и автомобили неминуемо приведет к оттоку капитала в те страны, где данный налог отсутствует или ниже. Между тем, именно для России проблема вывоза капитала является чрезвычайно актуальной; серьезные опасения связаны с тем, что введение налога на роскошь ударит по кошельку среднего класса.

С учетом сказанного, можно сделать вывод о том, что налог на роскошь в том виде не только не будет иметь бюджетообразующего значения с чисто финансовой точки зрения, но и не сможет противодействовать расслоению россиян по доходам и накопленному богатству, т.е. окажется малоэффективным с точки зрения достижения социальной справедливости.

В этой связи опыт зарубежных стран мог бы послужить основой для разработки более эффективных, чем налог на роскошь, инструментов налоговой политики. К ним, в частности, можно отнести налог на дивиденды. В России ставка налогообложения дивидендов - 9%. Ее вполне можно довести до сложившегося в большинстве развитых стран уровня: 15- 25%. Учитывая гигантские суммы дивидендов, которые выплачиваются ведущим топ-менеджерам крупнейших российских компаний, можно предположить, что этот налог, в отличие от ранее рас-

смаатриваемых вариантов налога на роскошь, имел бы не только значительный социальный, но и ощутимый фискальный эффект.

Еще одним проверенным зарубежной практикой налоговым инструментом ограничения богатства служит увеличенный акциз при покупке предметов роскоши, уплачиваемый при приобретении на территории страны либо при ввозе в страну. В качестве подакцизных товаров во многих странах выступают транспортные средства. Наши законодатели в отношении транспортных средств предлагают вариант, в котором повышенное налогообложение дорогих автомобилей должно будет осуществляться посредством повышающих коэффициентов. Между тем, как известно, существенным достоинством акцизов является то, что взимать их легче и дешевле, чем прямые налоги.

По нашему мнению, наибольший социальный эффект могло бы дать возвращение к прогрессивной системе подоходного налогообложения физических лиц. Как известно, пропорциональная система налогообложения доходов физических лиц была введена в России в 2001 г. Одновременно было положено начало многочисленным дискуссиям о необходимости корректировки данной системы. Справедливости ради отметим, что Россия не является единственной страной, использующей так называемую плоскую шкалу налогообложения доходов. Первой европейской страной, которая еще в 1994 г. ввела единую ставку подоходного налога с физических лиц, стала Эстония. В дальнейшем ее примеру последовали: в 1995 г. – Латвия, в 2003 г. – Сербия, в 2004 г. – Словакия, в 2005 г. – Румыния. Наименьшая ставка данного налога (12%) существует сегодня в Грузии [3].

Одной из основных причин введения подобной налоговой практики в России стало стремление фискальных властей нанести серьезный удар по теневым доходам предпринимателей и лиц наемного труда. Заметим, что и сейчас основным аргументом официальных властей против возвращения к прогрессивному налогообложению доходов граждан является резкое снижение собираемости подоходного налога в результате перехода к прогрессивной шкале.

Сегодня можно утверждать, что революционных сдвигов в легализации доходов наших сограждан не произошло. В то же время, как было отмечено ранее, дифференциация людей по доходам существенно выросла. Даже представители Министерства финансов РФ признают, что нынешняя система подоходного налога не учитывает разницу в доходах россиян. В этих условиях звучат предложения о необходимости внесения изменений в действующую систему подоходного налогообложения. Большая их часть увязывается экономистами с возвращением к прямому налогообложению сверхдоходов по прогрессивной шкале ставок подоходного налога, а также с возможностью выведения из-под налогообложения доходов ниже уровня прожиточного минимума.

Так, интересным представляется подход к проблеме дифференциации ставок подоходного налога, предложенный в 2006 г. Л.И.Абалкиным. По его мнению, необходимо сохранить налоговую ставку в 13% для граждан, имеющих доходы от

5 до 25 тыс. руб. (при освобождении от налогообложения тех, чей бюджет не дотягивает до пятидесяти тысяч руб.). В то же время налог на доход в диапазоне 25-100 тыс. руб. следует поднять до 18%, а на доход свыше 100 тыс. руб. в месяц – до 25% [1]. Естественно, что суммы дохода сегодня явно нуждаются в индексировании в сторону повышения.

Среди многочисленных вариантов реформирования системы подоходного налогообложения внимания заслуживает компромиссный вариант, предлагаемый М. Винокуровым: налоговые ставки по НДФЛ должны варьироваться от 13% (для граждан, имеющих годовой доход до 5 млн. руб.) до 30% (на годовой доход более 5 млн.) [2]. Схема привлекательна тем, что к группе граждан, доходы которых облагаются налогом по ставке 13%, относятся более 95% работающих: все низкооплачиваемые и средний класс. Введение подобной шкалы не означало бы наступления государства на доходы малого бизнеса, как нередко утверждают защитники существующей налоговой системы. В этой связи важно подчеркнуть, что прогрессивная шкала подоходного налога успешно действует во многих развитых странах (см. таблицу 1).

Как показывают данные таблицы 1, максимальная ставка подоходного налога в Дании и Нидерландах составляет 60%. В Швеции граждане могут отчислять в бюджет до 65% своих доходов. Но и это не предел. В 2012 г. французское правительство приняло решение о введении подоходного налога в 75% для всех граждан с доходами более 1 млн. евро в год. Однако уже в начале 2013 г. власти были вынуждены отказаться от столь радикальных мер. Причиной стал массовый отъезд из страны богатейших граждан. Данный пример служит иллюстрацией кривой А. Лаффера: по мере увеличения ставки налогообложения налоговые поступления вначале увеличиваются, достигают своего максимума при ее определенной величине, после чего начинают снижаться вплоть до нуля (при налоговой ставке 100%). Следовательно, при введении прогрессивного налога важно найти ту оптимальную границу его ставки, которая позволит наиболее полно реализовать принцип социальной справедливости и обеспечит наибольший фискальный эффект от данного налога.

Таблица 1

Межстрановое сопоставление ставок подоходного налога

Страна	Ставка подоходного налога, %	
	минимальная	максимальная
1	2	3
США	15	39,6
Япония	10	50
Франция	12	56,8
Великобритания	20	40
Германия	19	53
Австрия	10	50

1	2	3
Бельгия	25	55
Дания	40	60
Италия	10	50
Нидерланды	35,1	60
Норвегия	26	53,5
Финляндия	25,8	57,8
Люксембург	10,5	58,8
Швеция	33	65

Источник: Васильев В.П. Государственное регулирование экономики: учебное пособие. М.: Дело и Сервис. – 2012. С. 56.

Рассмотренные налоговые механизмы перераспределения доходов направлены на ограничение доходов богатых, т.е. напрямую касаются упомянутого выше первого пути уменьшения разрыва в доходах бедных и богатых. Между тем, внимания заслуживает второй путь, связанный с адресной помощью бедным. Дело в том, что собранные с богатых налоги отнюдь не обязательно будут направлены на социальные нужды. В то же время освобождение от уплаты подоходного налога работающих членов семей, имеющих доход (на одного члена семьи) ниже прожиточного минимума или равного этому уровню, является мерой, реально способствующей увеличению доходов бедных.

Вновь обращаясь к зарубежному опыту, отметим, что во многих экономически развитых странах граждане с низкими годовыми доходами полностью освобождаются от уплаты налога на доходы физических лиц. Так, в Люксембурге нулевая ставка применяется при доходах до 9750 евро, в Швейцарии – до 16100 франков, в Австрии – до 10000 евро, в Ирландии – до 5210 евро, в Швеции – до 306000 шведских крон, в Австралии – до 6000 австралийских долл., в США – до 8450 долл. [4]. Определенный интерес представляет советский опыт. Начиная с 1972 г. в СССР был постепенно введен необлагаемый налогами минимум заработной платы в размере 70 руб. в месяц, что составляло 57% от среднемесячной заработной платы в народном хозяйстве на момент введения соответствующего закона и 32% от среднемесячной заработной платы в народном хозяйстве в 1988 г. Для сравнения отметим, что в 2001 г., когда была введена в действие 13 %-ная ставка налога на доходы физических лиц, доля необлагаемого минимума в средней заработной плате составляла около 6%, а к 2010 г. она упала до 0,2%, что свидетельствует о чрезвычайно низкой величине необлагаемого минимума доходов населения.

Подводя итоги, отметим, что сегодня в развитых странах сложилась налоговая система, способная успешно решать задачу выравнивания доходов населения. Основными инструментами этой системы являются прогрессивные имуществен-

ные налоги, прогрессивное подоходное налогообложение, а также дифференцированные налоговые вычеты и налоговые льготы, что обеспечивает социальную справедливость налогообложения. Что касается России, то у нас подобная система, способная оказать реальное влияние на дифференциацию доходов, не сформировалась. Следовательно, с позиций своей социальной составляющей, налоговая система РФ, а значит, и ее Налоговый кодекс в настоящее время нуждаются в существенных коррективах. Причем эти коррективы в наименьшей степени связаны с введением налога на роскошь. Планируемый к введению указанный налог не только не обеспечит существенный фискальный эффект, но не решит задачу создания экономической системы, в которой нижним социальным слоям будет гарантирована возможность улучшить свое материальное положение.

Гораздо более существенный вклад в решение проблемы обеспечения гармоничного и сбалансированного развития общества могут внести следующие изменения налоговой системы и ее инструментов: введение и практическое применение прогрессивного налога на недвижимость; резкое повышение размера необлагаемого минимума, позволяющего вывести из-под налогообложения небольшую долю личных доходов и переориентировать их на удовлетворение насущных материальных потребностей малообеспеченных семей; восстановление ранее отмененной прогрессивной шкалы личного подоходного налога (возможно, в ее более сдержанном варианте). Указанные меры помогли бы значительно ослабить поляризацию российского общества, что свидетельствовало бы о более эффективной реализации принципа справедливости налогообложения.

#### Список литературы

1. Абалкин, Л.И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии [Текст] / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики, 2006. - №12. – С.4-19.
2. Винокуров, М. Налог на роскошь: в погоне за яхтами не упустить главное [Текст] / М. Винокуров // Аргументы недели. – 2012. – № 8 (300). – 1 марта.
3. Капканщиков, С.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие [Текст] / С.Г.Капканщиков. – 4 изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 528 с.
4. Кузнецова, З. Налогообложение доходов физических лиц в экономически развитых европейских странах: социальный аспект [Текст] / З. Кузнецова // Человек и труд, 2009. - № 5. – С. 29-32.
5. I.N. Sycheva, E.S. Permyakova. Labor Theory of Value in the Methodology of Researching Economic Systems/ JAES-SHU - Journal of Applied Economic Sciences(ISSN18436110-Romania-Scopus), 6(36)Fall2015, 995616. P. 973-979.
6. Санжиев, Д. Туманные перспективы «роскошного» налога [Текст] / Д.Санжиев // Экономика и жизнь. – 2012. - №10 (9426). – 15 марта.
7. Сычева, И.Н. Проблемы и пути реализации социальной функции налоговой системы [Текст] / И.Н.Сычева, Ю.А.Тихомирова // Вестник Алтайской науки, 2014. - № 3-2. – С.54-57.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Абылкасимова Жибек Ануарбековна** - доктор PhD, заведующая кафедрой «Экономика», Государственный университет имени Шакарима, г. Семей, Казахстан
2. **Акименко Наталья Владимировна** - специалист по организации торгово-экономических миссий, Алтайская торгово-промышленная палата, магистрант 2 курса ФГБОУ ВО «АлтГТУ им. И.И. Ползунова», г. Барнаул
3. **Алибаева Мейраш Мухамеджановна** - кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры «Экономика и бизнес», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан
4. **Аполон Мария Викторовна** - ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
5. **Арпентьева Мариям Равильевна** - старший научный сотрудник кафедры психологии развития и образования, руководитель лаборатории психолого-педагогического сопровождения семьи и детства Центра социально-гуманитарных исследований, Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского
6. **Артеменко Татьяна Валериановна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права», г. Хабаровск
7. **Асканова Оксана Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
8. **Ахтаева Сауле Мульткаевна** - ст. преподаватель кафедры «Экономика», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан
9. **Бабичева Наталья Артуровна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск
10. **Байжолова Раиса Алиевна** - доктор экономических наук, профессор, Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, г.Астана, Казахстан
11. **Балдина Наталья Павловна** - научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

12. **Беловодских Евгения Михайловна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

13. **Братишко Н.С.** - Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан

14. **Буфетова Лидия Павловна** – доктор экономических наук, профессор, Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск

15. **Гвоздева Елена Александровна** – ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

16. **Герман Ольга Ильинична** – ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул

17. **Гранецкий Владимир Николаевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Инновационный менеджмент», Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Казахстан

18. **Донцова Вера Сергеевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

19. **Есенбекова Замзагуль Жуматаевна** - ст. преподаватель кафедры «Экономика», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

20. **Жарикова Анастасия Владимировна** – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

21. **Карпенко Александр Викторович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»; Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

22. **Коробкина Елена Владимировна** – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

23. **Куантхан Биболат** - кандидат экономических наук, и.о.доцента, ГУ имени Шакарима г. Семей, Казахстан

24. **Лаврищева Юлия Александровна** - магистр, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина, г. Омск

25. **Лапина Людмила Сергеевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

26. **Лугачева Лариса Ивановна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

27. **Мальцева Елена Владимировна** – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

28. **Манаев Владимир Васильевич** – доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

29. **Маркова Вера Дмитриева** - доктор экономических наук, зав. сектором ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск

30. **Марусова Екатерина Ивановна** – аспирант, ФГБОУ ВО «Брянский государственный технический университет», г. Брянск

31. **Муляр Мария Николаевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

32. **Мусатова Мария Михайловна** - кандидат экономических наук, научный сотрудник, ИЭИОПП СО РАН, г. Новосибирск

33. **Мыльцева Вероника Геннадьевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

34. **Несипбаева Арайлым** - магистрант, ГУ имени Шакарима г.Семей, Казахстан

35. **Нуралина Каламкас Тлеугабыловна** - ст. преподаватель кафедры «Экономика», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

36. **Овчинников Яков Лаврентьевич** - кандидат технических наук, доцент, проректор по учебной работе, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» г. Барнаул

37. **Орынбекова Гульнар Ахмедовна** – кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг», ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

38. **Осадчая Ольга Петровна** - доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

39. **Пермякова Елена Сергеевна**, кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Менеджмент»; АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

40. **Першина Наталья Константиновна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

41. **Прилуцкая Евгения Ивановна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

42. **Прищенко Елена Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент экономического факультета, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, г. Новосибирск

43. **Ремизов Денис Валерьевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

44. **Рогатко Александр Александрович** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

45. **Рыбакова Ирина Владимировна** - ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

46. **Саметова Гаухар Токтасыновна** - преподаватель спец. дисциплин КГКП «Электротехнический колледж», г. Семей, Казахстан

47. **Санг Кю Ли** - доктор PhD, профессор, Андонгский национальный университет, г.Андонг, Южная Корея

48. **Секишева Ксения Валерьевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

49. **Соколова Галина Евгеньевна** - инженер, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

50. **Сорокин Антон Витальевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

51. **Сычева Ирина Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» г. Барнаул

52. **Титов Владислав Владимирович** - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск

53. **Тойкин Совет Хайрулбашарович** - кандидат с/х наук, доцент экономики, ГУ имени Шакарима г.Семей, Казахстан

54. **Турусбекова Арайлым Серикболовна** – старший преподаватель кафедры «Экономика и бизнес», ГУ имени Шакарима города Семей

55. **Хорунжин Максим Геннадьевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Планирование и прогнозирование бизнес-процессов», ФГБОУ ВО «Алтайский ГАУ», г. Барнаул

56. **Цомаева Ирина Владимировна** – доктор экономических наук, заместитель генерального директора ОАО АПЗ «Ротор», г. Барнаул

57. **Чагиева Айнур Абеновна** - преподаватель спец. дисциплин КГКП «Электротехнический колледж», г. Семей, Казахстан

58. **Чиркова Ольга Александровна** – техник деканата ГЭФ, Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

59. **Шевлякова Ксения Андреевна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

60. **Шевченко Ульяна Ивановна** - Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Рубцовск

Научное издание

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

Материалы Восьмой международной научно-практической конференции  
20 мая 2016 г.

Публикуется в авторской редакции

Редактор Е.Ф. Изотова

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел РИИ

Подписано к печати 25.08.16. Формат 84x108/16.  
Усл. печ.л. 31,75. Тираж 100 экз. Зак. 161562. Рег. № 15.

Отпечатано в типографии ООО Фирма «Выбор».  
658213, Рубцовск, пр. Ленина, 41.