МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЯРОСЛАВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ» (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции

Ярославль, 21 марта 2019 г.

Ярославль
2019

УДК 338.43
ББК 65.32
Т 33

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом факультета агробизнеса ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.

Т 33 **Теоретические и методологические аспекты экономического механизма устойчивого развития АПК и сельских территорий** [Текст]: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (Ярославль, 21 марта 2019 г.) / ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2019. – 88 с.

ISBN 978-5-98914-217-0

В сборник научных трудов включены результаты научных исследований и передовая практика сельскохозяйственного производства и развития сельских территорий.

ISBN 978-5-98914-217-0

© ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2019
© Авторы статей, 2019

УДК 334.722.012.64(574)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

к.э.н. Т.А. Абылайханова
(Восточно-Казахстанский государственный университет имени Сарсена Аманжолова, Усть-Каменогорск, Казахстан)

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, крестьянские хозяйства, рост экономики, доля занятых.

Статья посвящена анализу развития и выявления проблем в сфере малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан.

CHALLENGES AND PROSPECTS OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Candidate of Economic Sciences T.A. Abylaykhanova
(East Kazakhstan State University named after Sarsen Amanzholov, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan)

Key words: small and medium entrepreneurship, peasant farms, economic growth, share of employment.

The article is devoted to the analysis of the development and identification of problems in the sphere of small and medium enterprises of the Republic of Kazakhstan.

Малое предпринимательство в Республике Казахстан стало явлением массовым и относительно динамичным. За последние четыре года количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСБ) увеличилось более чем на 47% по сравнению с 2005 годом, и по итогам 2017 года достигло 1 084 тыс. единиц, что составляет около 95% от общей численности всех хозяйствующих субъектов в стране [1].

Динамика количества активных и зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства имеет общую положительную тенденцию. С 2005 года количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства выросло на 88%, активных – на 51%. Вместе с тем, если рассматривать динамику по годам в отдельности, то ее можно разделить на 3 этапа:

– 2005–2007 гг. – в течение этого периода, который в целом характеризуется бурным ростом экономики Казахстана (на уровне до 9–10% в год), количество субъектов малого и среднего предпринимательства стабильно увеличивалось в среднем на 12% в год;

– 2008–2009 гг. – в этот период предпринимательская активность населения снизилась на фоне резкого замедления темпов роста экономики, что выразилось в сокращении количества субъектов малого и среднего предпринимательства;

– 2010–2017 гг. – этот период характеризуется восстановлением роста экономики и увеличением количества зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом уровень активно действующих предприятий изменяется не стабильно.

Динамичное увеличение количества субъектов МСП происходит на фоне планомерной политики государства по развитию сектора частного бизнеса через оптимизацию налоговой системы, сокращение административных барьеров, оказание прямой финансовой и нефинансовой поддержки и т.д. На начало 2013 года по благоприятности условий ведения бизнеса Казахстан занял 49 место среди стран мира, согласно рейтингу всемирного банка «Doing Business». При этом по таким параметрам, как «регистрация предприятий», «регистрация собственности» и «налогообложение», Казахстан занимает 25, 28 и 17 места соответственно, стоит отметить, что за последние 4 года позиция Казахстана стабильно повышалась, изменившись с 80 на 49.

В январе-декабре 2017 года по сравнению с январем-декабрем предыдущего года выпуск продукции (в сопоставимых ценах) увеличился на 3,3%, численность занятых – на 8,4%, количество активных субъектов – на 7,6% (рисунок 1).

Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства за январь-декабрь 2017 года составил 9019,7 млрд тенге. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 73,1%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 18,9%, юридических лиц малого предпринимательства – 7,0%, юридических лиц среднего предпринимательства – 1,0%.

В структуре активных субъектов МСП по организационно-правовым формам преобладают субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, – это индивидуальные предприниматели, количество которых на 1 января 2017 года составило 527,9 тыс. единиц, или 69% от общего количества активных субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество КФХ составило 164,7 тыс., или 22%, а юридических лиц – предприятий малого и среднего предпринимательства, – 71,3 тыс. субъектов, или 9% от общего количества активных субъектов МСП.

Несмотря на довольно значительное количество предприятий, представляющих малый и средний бизнес, роль их в экономике остается еще незначительной. Так, в таблице 1 приведена доля МСБ в ВВП.

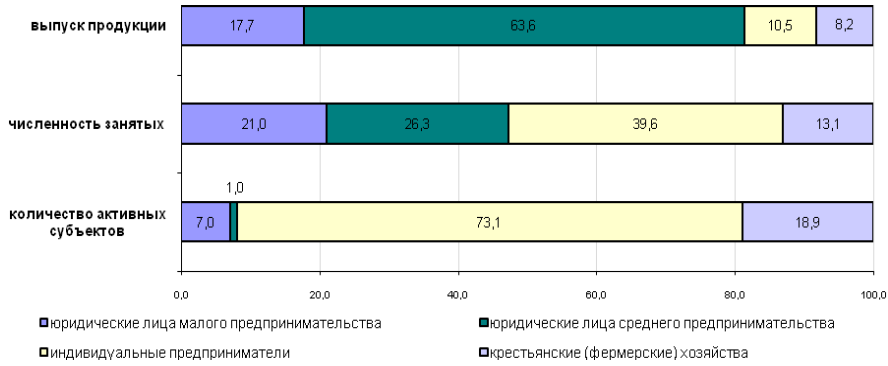

Рисунок 1 – Структура показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, в процентах

Таблица 1 – Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП

Показатель	Годы								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2017
Оценка вклада малого и среднего предпринимательства в валовой внутренний продукт, %	17,8	17,5	20,4	18,6	20,4	20,2	17,5	17,3	18,1
в том числе – малое предпринимательство	8,2	7,6	8,5	6,4	6,6	7,0	6,2	6,0	6,5
– среднее предпринимательство	9,6	9,9	11,9	12,2	13,8	13,2	11,3	11,3	11,6

Как видно из таблицы 1, наблюдается тенденция снижения из года в год доли МСБ в ВВП. При этом это не происходит за счет неравномерного снижения доли, – происходит снижение как доли среднего бизнеса, так и доли малого бизнеса. Следует отметить, что до 2007 года доля выпускаемой продукции МСБ в валовом внутреннем продукте страны имела тенденцию к росту. Однако за период с 2007 по 2011 год она изменилась в обратную сторону. Если в 2007 году вклад МСБ в ВВП составлял 20,4 %, то в 2012 году он снизился до 17,3. На 1 декабря 2013 года доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Казахстана составила 13,8%, численность занятых в малом и среднем бизнесе – 2,5 миллиона человек, количество активных субъектов превысило 760 тысяч. В этом секторе выпускается продукции на общую сумму около 8 триллионов тенге. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в послании к народу «Стратегия «Казахстан-2050» поставил цель:

к 2050 году войти в число 30 самых развитых стран мира. При этом доля МСБ в экономике Казахстана должна вырасти к 2030 году вдвое, а к 2050 году этот сектор экономики должен стать, согласно обещаниям Назарбаева, преобладающим [2].

Данный факт вызывает настороженность притом, что Правительство проводит активную экономическую политику по обеспечению диверсификации экономики и устойчивых темпов экономического роста за счет увеличения роли МСБ. В развитых странах доля продукции МСБ доходит до 50% ВВП и выше. Критерии отнесения предприятий к категории МСБ в различных государствах достаточно сильно варьируются. Тем не менее, даже с учетом возможных поправок, вклад субъектов малого предпринимательства в экономику Казахстан очень мал (рисунок 2).

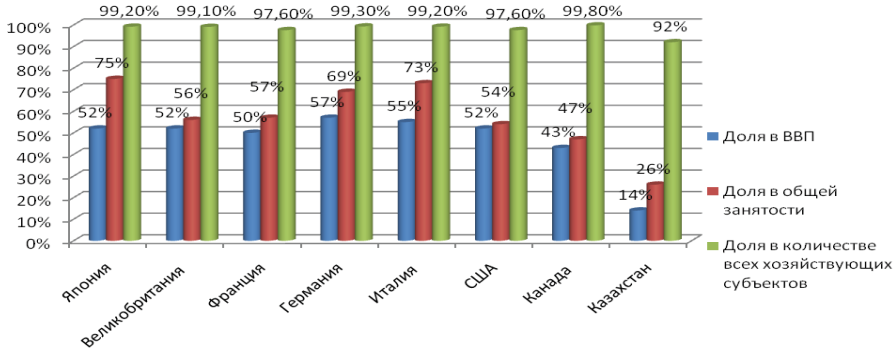

Рисунок 2 – Сравнение макропоказателей малого предпринимательства Казахстана с показателями развитых стран

По доле занятого населения в секторе СМП в общей занятости показатели Казахстана также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами. Если в развитых странах она составляет от 47% (Канада) до 75% (Япония), то в Казахстане в 2011 году она составила всего 26%.

Отраслевой анализ развития МСБ в разряде отдельных стран показывает весьма разнородную картину. Как видно из рисунка 3 в мировой практике развития малого и среднего бизнеса больший удельный вес занимает отрасль сельского хозяйства, но вместе с тем, промышленные малые и средние предприятия (Чехия, Страны ОЭСР, Англия) более развиты, чем в Казахстане.

Доля СМСБ, занятых в промышленном секторе экономики, является важным показателем качественного развития малого предпринимательства и экономики в целом. Предприятия промышленности, и в первую очередь – обрабатывающей промышленности обеспечивают диверсифицированное развитие экономики страны.

Сравнение Казахстана с экономиками развитых стран не всегда корректно, поскольку не учитывает разницу в структуре ВВП, степень зрелости рынков и их социально-демографические особенности. Кроме того, развитие МСБ в промышленности не должно являться самоцелью, поскольку в Казахстане отсутствуют естественные условия для развития МСБ в промышленности.

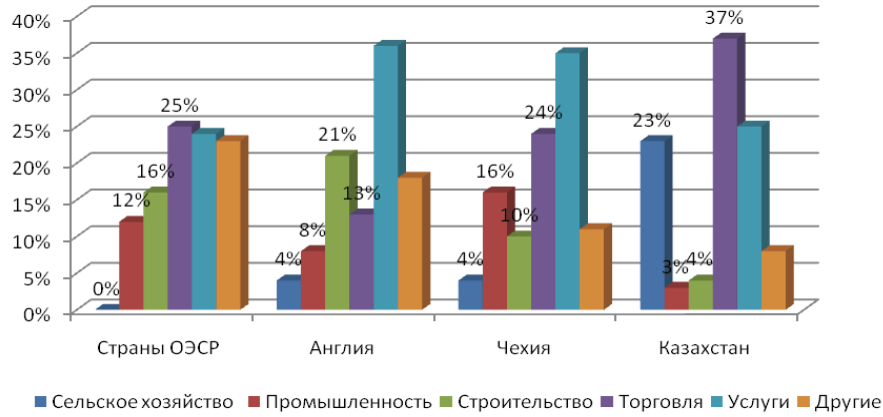

Рисунок 3 – Отраслевая структура макропоказателей СМП

Анализ выпуска продукции подтверждает позитивную роль СМСБ, работающих в сфере промышленности, где всего 3% действующих СМСБ обеспечивают 10%-ную долю выпуска продукции СМСБ всех отраслей. Аналогично всего 4% СМСБ, действующих в сфере строительства, обеспечивают 15%-ную долю выпуска продукции СМСБ всех отраслей. СМСБ транспорта и связи решают экономическую задачу по обеспечению роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции примерно пропорционально их количеству: занимая 8% численности в отраслевом разрезе СМСБ, данная отрасль обеспечивает 7%-ную долю выпуска продукции СМСБ всех отраслей.

Торговля, занимая наибольшую долю в количестве СМСБ (37%), обеспечивает всего 28% объема выпуска продукции, тем самым, подчеркивая свою неэффективность в решении экономической задачи роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Такая же роль характерна для СМСБ сельского хозяйства, где 23% общего количества СМСБ обеспечивают всего 16%-ную долю выпуска продукции СМСБ всех отраслей.

СМСБ торговли по данному показателю также имеют наибольший удельный вес. Занимая по количеству действующих СМП 37%-ю долю,

они получили 41% всех кредитов БВУ. Эта тенденция продолжается уже в течение семи лет. СМСБ промышленного сектора по уровню привлекательности находятся на среднем уровне для БВУ: объем кредитов для них составил 11%, тогда как доля промышленных СМСБ составляет 3%.

Обзор активных СМСБ в региональном разрезе за 2011 год показывает, что наибольшее количество СМСБ функционируют в Южно-Казахстанской области (102 тыс.), в Алматинской области (79 тыс.) и в г. Алматы (60 тыс.). Наименьшие показатели имеют Кызылординская (15 тыс.), Северо-Казахстанская (18 тыс.), Мангистауская (21 тыс.) и Западно-Казахстанская (22 тыс.) области [3].

Проведено ранжирование регионов по доле действующих СМСБ в общем числе зарегистрированных СМСБ. Чем выше уровень данного показателя, тем лучшие условия ведения бизнеса существуют в регионе. Так, на начало 2011 года по Казахстану этот показатель составляет 62%. Выше среднереспубликанского уровня он сформировался в Костанайской (75%), Алматинской (75%), Атырауской (72%), Жамбылской (70%), Восточно-Казахстанской (68%), Акмолинской (68%), Южно-Казахстанской, Мангистауской, Западно-Казахстанской и Актюбинской областей (по 66%).

Это связано с тем, что примерно на среднереспубликанском уровне находятся Северо-Казахстанская (63%) и Карагандинская (59%) области. В остальных регионах данный показатель ниже республиканского и варьируется от 58% (Кызылординская область) до 42% (г. Алматы) (рисунок 4).

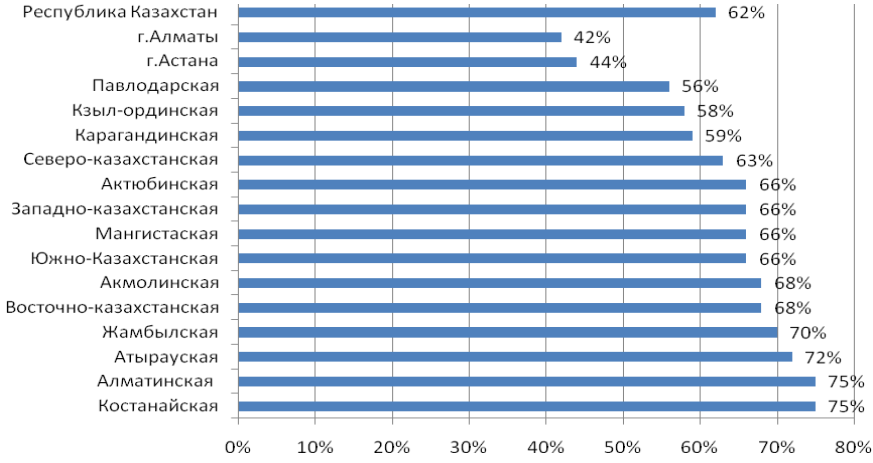

Рисунок 4 – Доля активных СМП
в общем числе зарегистрированных СМП

По данным НК МФ наибольшее количество активных индивидуальных предпринимателей сосредоточено в г. Алматы – 61564 (12,1% от общего количества), Восточно-Казахстанской – 50909 (10,0%), Южно-Казахстанской – 48473 (9,5%), Алматинской – 44136 (8,6%), Костанайской – 38241 (7,5%) и Карагандинской – 31144 (6,1%) областях.

Значительное количество активно работающих крестьянских хозяйств зафиксировано в Южно-Казахстанской – 59402 (35,0%), Алматинской – 47439 (28,0%), Восточно-Казахстанской – 15813 (9,3%) и Жамбылской – 15344 (9,0%) областях. При проведении анализа уровня развития малого бизнеса в региональном разрезе необходимо учитывать различия в численности населения регионов. В расчете на 1000 жителей ЭАН регионов наибольшее число активных СМП действует в Атырауской (107), Мангистауской (105), Алматинской (92) и Южно-Казахстанской (91) областях. Наименьшее число СМП функционирует в Карагандинской (50), Кызылординской (49) и Северо-Казахстанской (47) областях [4].

Таким образом, к субъектам малого и среднего бизнеса, которые имеют высокие потенциальные возможности для расширения внутреннего производства, повышения конкурентоспособности своей продукции и, как следствие, усиления своей роли в процессе диверсификации экономики Казахстана относятся субъекты малого предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в форме юридического лица или предприятия малого бизнеса, а также субъекты среднего предпринимательства, функционирующие в приоритетных отраслях обрабатывающей промышленности, транспорта и связи.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

– в целом наблюдается рост абсолютных показателей малого бизнеса (номинальное количество зарегистрированных, действующих СМП, объемы продукции);

– вклад СМП в бюджет возрастает быстрее, чем число зарегистрированных и действующих предприятий и быстрее, чем их доля в ВВП;

– однако имеются негативные тенденции относительных показателей.

Рост количества малых предприятий, несомненно, благоприятно влияет на развитие экономики республики, решая вопросы безработицы за счет создания новых рабочих мест, развития сферы и качества предоставляемых услуг; повышения конкурентоспособности отечественных товаров; роста налоговых поступлений в бюджет. В свою очередь, для дальнейшего увеличения количества малых предприятий, необходимо улучшение инвестиционной и финансово-кредитной деятельности, что позволит пополнить оборотные средства предприятий, выполнить техническое перевооружение, создать дополнительные рабочие места и конкурентную среду.

Литература

1. Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.gov.kz.

2. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Казахстанская правда. – 2012. – 15 декабря.

3. Министерство индустрии и новых технологий Казахстана [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.mint.gov.kz.

4. Актуальные проблемы регионов РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.egemen.kz.

УДК 338.512:338.439.6

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ ОВОЩЕЙ

к.э.н. М.В. Азжеурова

(ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, Мичуринск, Россия)

Ключевые слова: цена, себестоимость, методы ценообразования, механизм ценообразования, овощеводство.

В статье рассмотрены современные подходы формирования цены. Определены внешние и внутренние факторы, влияющие на ценообразование на овощеводство защищенного грунта, сформулированы резервы снижения себестоимости как главного элемента цены.

THE PRICING IN VEGETABLE MARKET

Candidate of Economic Sciences M.V. Azzheurova

(FSBEI HE Michurinsk State Agrarian University, Michurinsk, Russia)

Key words: price, cost, pricing methods, pricing mechanism, vegetable growing.

The article discusses modern pricing approaches. The external and internal factors affecting the pricing of greenhouses on protected ground were determined, and reserves for cost reduction as the main price element were formulated.

Достигнутый уровень производства овощей защищенного грунта в регионе не покрывает потребности населения области. Фактическое потребление овощей в 2017 году составило 86 кг на душу населения в год при рациональной норме 140 кг, уровень самообеспечения региона овощами собственного производства – 78%. За 2013–2017 гг. производство овощей закрытого грунта в хозяйствах всех категорий Тамбовской области увеличилось с 55,7 до 63,32 тыс. ц, или на 13,7%. Достигнутый уровень экономической эффективности производства овощей защищенного грунта в регионе не позволяет вести расширенное воспроизводство в отрасли.

Следует отметить, что эффективность механизма ценообразования на продукцию защищенного грунта сдерживается нарушением партнерских отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями. Причем, прибыльность в цепи «производство-переработка-реализация», достигается за счет убыточности производственного звена. В настоящее время цепь «производитель – оптовик – розничный продавец – потребитель» перегружена большим количеством посредников, что в значительной мере повышает цены на тепличные овощи. Связи между производителем, оптовым и розничным покупателем не стабильны, имеют бессистемный и эпизодический характер.

В овощеводстве защищенного грунта становление цены происходит по уровню средних издержек плюс прибыль, то есть основано на учете себестоимости единицы продукции и наценки. Размеры наценки изменяются в зависимости от условий реализации продукции, количества посредников, логистической цепочки.

Организация тепличного хозяйства предполагает реализацию в зимне-весенний период, то есть тогда, когда спрос на нее выше, а значит и уровень цен может быть установлен на более высоком уровне, что позволяет предприятиям получать более высокую прибыль. Себестоимость продукции значительно изменяется по месяцам. Все виды затрат распределяются по месяцам примерно одинаково, за исключением затрат на обогрев.

На цену реализации влияют сроки возделывания овощей. Самые высокие цены на продукцию наблюдаются с февраля по апрель, поэтому производители овощей заинтересованы в выпуске большого количества ранней продукции. Для этого еще на подготовительной стадии и стадии производства в тепличных комбинатах необходимо уделять должное внимание использованию сортов высокопродуктивных ранних культур, применять систему питания растений, ускоряющую их рост, и проводить технологические мероприятия, способствующие появлению раннего урожая.

Одним из важнейших условий конкурентоспособности предприятия в условиях рынка является предоставление потребителям высококачественной продукции и по цене ниже, чем у конкурентов [1]. В условиях рынка снижение себестоимости продукции является ключевым фактором конкурентоспособности.

Важным резервом снижения себестоимости продукции защищенного грунта является снижение энергоемкости и трудоемкости продукции. Модернизация производства также оказывает значительное влияние на снижение себестоимости, так как в структуре себестоимости

снижается доля живого труда и увеличивается доля овеществленного [2]. В овощеводстве защищенного грунта для получения продукции требуется гораздо больше затрат, особенно в части потребления минеральных удобрений и энергоресурсов. Урожайность овощей в теплицах во многом зависит от количества и целесообразности внесения необходимых удобрений, так как грунт не имеет природного плодородия и усиленно используется.

Основной причиной увеличения себестоимости продукции защищенного грунта является опережение темпов роста затрат на возделывание культур по сравнению с темпами роста урожайности. Основную долю затрат в структуре себестоимости составляют затраты на тепло и заработную плату.

Основным фактором, влияющим на снижение цены овощной продукции защищенного грунта, является увеличение объемов предложения на рынке. Грунтовые сезонные овощи резко сбивают цену реализации на продукцию защищенного грунта в летний период. Наиболее сильно выражены сезонные колебания цен на огурцы. Отклонения между максимальным и минимальным значениями цены реализации может достигать 75–80%. Так, например, в 2017 году разница между ценами в феврале – марте и в июле – августе составила 68%, или 114 руб.

Необходимо учитывать тот факт, что ежегодно летом-осенью наблюдается значительное снижение стоимости огурцов. Это связано с массовыми поставками на российский рынок дешевых импортных овощей, себестоимость производства которых почти в 4 раза ниже, чем в среднем по региону. В таких условиях и отечественным производителям пришлось снижать цены, так как огурец относится к скоропортящимся товарам, его реализовывали по цене ниже себестоимости.

Максимальный уровень цен на тепличные томаты наблюдается с января по май. Своего пика цены достигают в апреле, а минимума – в августе и сентябре. Так, в 2017 году разница между апрельской ценой (162,47 руб./кг) и августовской ценой (55 руб./кг) составила 66,2%, или 107,47 руб. Скачек цен в сентябре происходит по двум основным причинам: во-первых, в сентябре цены как на томаты, так и на огурцы, значительно снизились в результате увеличения импортных поставок дешевых овощей; во-вторых, в результате неблагоприятных погодных условий летом многие тепличные комбинаты не выполнили план по производству, в результате чего понесли большие затраты на обеспечение необходимых условий в теплицах и старались компенсировать эти потери за счет повышения цены.

Необходимо отметить, что в летний сезон, когда наблюдается массовое поступление дешевых овощей открытого грунта как из южных

регионов России, так и из-за рубежа производство овощей в защищенном грунте нерентабельно. Таким образом, раннее высаживание рассады для получения урожаев в феврале-мае становится стратегическим направлением промышленных теплиц [3].

Механизм ценообразования на овощи защищенного грунта носит сезонный характер, и связано это с изменением объемов предложения. Но существуют и другие факторы, влияющие на формирование цен.

В тепличных хозяйствах преимущественно используется затратная модель ценообразования. Основой затратного ценообразования является формирование цены как суммы двух элементов: издержек на производство единицы товара и удельной прибыли (таблица 1). В структуре отпускной цены овощей защищенного грунта наибольший удельный вес приходится на себестоимость продукции. Так, в 2013 году на себестоимость продукции приходилось 93% от отпускной цены. В 2017 году удельный вес себестоимости продукции снизился до 91,4%, при этом возросла доля прибыли с 7% до 8,6%.

Таблица 1 – Состав цены реализации овощей защищенного грунта в Тамбовской области

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отношение 2017 г. к 2013 г. в %
Себестоимость 1 ц овощей, руб.	5156	5551	6106	6581	6423	124,6
Прибыль на 1 ц овощей, руб.	386	277	787	654	607	157,3
Цена реализации 1 ц овощей, руб.	5542	5828	6893	7235	7030	126,8

Спрос на продукцию овощеводства защищенного грунта эластичный (т.е. зависит от изменения цены на товар) и зависит от ряда факторов:

– увеличения доходов населения (вызывает увеличение спроса) – ожидания изменения цены сокращают спрос при ожидании снижения и повышают спрос при ожидании повышения цены на тепличную продукцию;

– урожайность овощей открытого грунта;

– наличие импортной внесезонной продукции, а также наличие конкурентов на рынке;

– насыщенность рынка консервированной и замороженной овощной продукцией;

– потребительские предпочтения и вкусы (стремление к здоровому образу жизни, правильному и рациональному питанию стимулирует человека потреблять большое количество свежих овощей);

– число покупателей на рынке (их увеличение равнозначно росту спроса, а уменьшение ведет к снижению спроса на продукцию);

– число безработных (оно уменьшает численность покупателей из-за отсутствия заработка, что вынуждает экономить на продуктах питания);

– соотношение средней зарплаты к прожиточному минимуму;

– реклама товара, его качество, упаковка;

– деятельность продавцов и посредников по реализации овощей защищенного грунта;

– наличие праздничных и других пиков в спросе на овощную продукцию (праздники – 8 Марта, Пасха, 1 и 9 Мая и др. – являются периодами повышенного спроса на тепличную продукцию).

Таким образом, факторы, оказывающие влияние на ценообразование тепличной продукции, можно разделить на внутренние и внешние (рисунок 1).

Система ценообразования в овощеводстве защищенного грунта очень гибкая, быстро реагирующая на соотношение спроса и предложения. Цена изменяется постоянно в зависимости от спроса на продукцию. Самые высокие цены на овощную продукцию наблюдаются с февраля по апрель. В это время небольшой объем производства, а затраты на отопление и обогрев теплиц самые значительные.

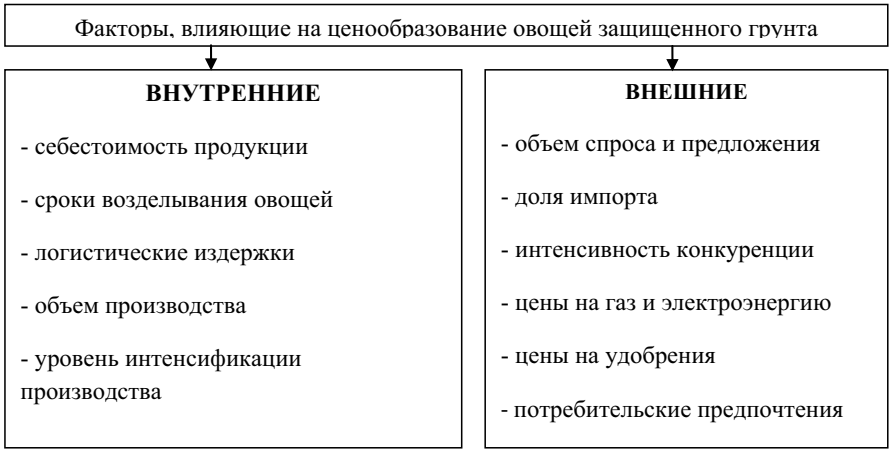

Рисунок 1 – Факторы, влияющие на ценообразование овощей защищенного грунта

Несмотря на высокие цены, в этот период продукция пользуется спросом, так как оказывают влияние неценовые факторы. С наступлением весны потребности населения во внесезонной овощной продук-

ции увеличиваются, и даже высокая цена в это время не приводит к снижению покупательского спроса у покупателей с высоким и средним уровнем дохода. Небольшой объем производства, высокая цена и ограниченный круг потребителей в некоторой степени уравновешивают спрос и предложение тепличных овощей в период с февраля по апрель. С мая потребителями овощной продукции становятся покупатели с различным уровнем доходов.

Таким образом, основные направления ценовой политики должны способствовать повышению доходности предприятия, основной целью которого является производство и реализация качественных овощей по доступным ценам, соответствующим потребительским свойствам, обеспечивая устойчивое развитие рынка, использование современных технологий, развитие рыночной инфраструктуры.

Литература

1. Азжеурова, М.В. Формирование и реализация инновационной политики в АПК России [Текст] // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 3. – С. 35–36.

2. Зимина, А.Ю. Методы ценообразования и ценовая политика организации [Текст] / А.Ю. Зимина // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. − 2017. − С. 75–78.

3. Минаков, И.А. Особенности и тенденции развития овощеводства защищенного грунта [Текст] / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – № 5. – С. 23–27.

УДК 332.1:001.895

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

д.п.н., к.э.н., профессор К.В. Аксенов
(ФГКВОУ ВО Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: инновационное развитие, экономическое развитие, инновационный кластер, отраслевая структура промышленности, функциональная зависимость, производственная концентрация, инновационный продукт, конкурентоспособность, новшество.

В статье рассматривается сущность кластеризации инновационных процессов, протекающих в условиях кооперирующихся предприятий и других хозяйствующих субъектов в целях реализации определенной

функциональной ниши и установления эффективных системообразующих взаимосвязей и рабочих альянсов, обеспечивающих усиление коллективной конкурентоспособности.

CLUSTERING INNOVATIVE PROCESSES ON PERSPECTIVE DIRECTIONS OF REGIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL POLICY

Doctor of Pedagogicall Sciences, Candidate of Economic Sciences, Professor K.V. Aksenov
(Yaroslavl Higher Military Institute of the Air Defense, Yaroslavl, Russia)

Key words: innovation development, economic development, innovation cluster, industrial sectoral structure, functional dependence, production concentration, product innovation, competitiveness, innovation.

The article discusses the essence of the clustering of innovative processes occurring in the conditions of cooperating enterprises and other economic entities in order to implement a certain functional niche and establish effective system-forming relationships and working alliances that enhance collective competitiveness.

Актуальность инновационного развития в научно-технической сфере подтверждена в законодательных актах и целевых программах [5], направленных на реализацию конкретных направлений инновационного развития. Содержание этих документов указывает на необходимость концентрации всех научных, организационных, финансовых, технических и инновационных усилий на перспективных прорывных направлениях, обещающих эффективное экономическое развитие.

Анализ развития ведущих экономик государств мира говорит о том, что успешное развитие экономики регионов зависит от системы внешних и внутренних факторов, совокупно действующих в положительном развивающем или в негативном тормозящем плане на функционирование предприятий отраслей экономики [2, §5]. Среди этих взаимосвязано действующих факторов немаловажное значение имеют территориальное расположение основных производственных мощностей и наличие необходимого научного, квалифицированного инженерно-технического и рабочего персонала, а также эффективно действующей, налаженной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации нужных категорий работников. При этом необходимо отметить, что отраслевая промышленная структура и новые высокотехнологичные отрасли в полной мере не определяют экономический рост региона. Наиболее динамичное экономическое развитие демонстрируют те регионы, на

территории которых сформировались инновационные кластеры. Такие кластеры, с одной стороны, выступают альтернативой традиционной отраслевой структуре промышленности, а, с другой стороны, просматривается разумное взаимопроникновение и вырабатывание новых способов инновационной кластеризации. Формирование подобных кластеров – процесс длительный и сложный, и является делом ближайшего будущего.

Само понятие кластер в настоящее время имеет множество формулировок, отражающих специализированную сторону производственных, сервисных, научно-исследовательских, образовательных услуг и др., которые связаны функциональной зависимостью в сфере конечной реализации целей кластеризации [4, с. 34]. Поэтому мы не будем здесь анализировать множество формулировок понятия «кластер». Достаточно сказать, что цель кластеризации выкристаллизовывается в процессе организованного объединения на экономической взаимовыгодной основе самостоятельных предприятий и других хозяйствующих субъектов, кооперирующихся для реализации определенной функциональной ниши и установления эффективных системообразующих взаимосвязей и рабочих альянсов, обеспечивающих усиление экономической устойчивости и коллективной конкурентоспособности.

Сущность кластерных объединений различными группами исследователей определяется по-разному. Так, одни ученые в качестве главного критерия кластера выдвигают территориально-географическую производственную концентрацию [1, с. 24]. Другие видят образование кластера в целом на основе отраслевой принадлежности. Третьи – на основе инновационной целевой ориентированности – здесь инновационный кластер формирует совокупность базисных инноваций, которые реализуются планово в обусловленный временной промежуток и в определенном экономическом пространстве. В этом случае кластер выступает формой организации деятельности, приводящей к получению особого результата инновации – совокупного инновационного продукта. При этом обеспечивается непрерывность цикла «исследование – разработка – производство – использование». От эффективности и рациональности взаимодействий внутри кластера, от способности его участников оптимально использовать внутренние и мобилизовать в нужном направлении внешние ресурсы, зависит экономическая устойчивость и конкурентоспособность всей продукции кластера.

Побуждением возникновения инновационных кластеров являются новые научные открытия и выработанные новшества. Такое инновационное объединение формирует определенным образом ориентированную систему распространения новых знаний, технологий, иннова-

ций и новшеств. Важным объединяющим фактором является создание эффективной сети устойчивых связей между всеми субъектами кластера, что вырабатывает действенную трансформацию изобретений в инновации, обеспечивающие конкурентные преимущества. В результате усилиями нескольких фирм и взаимодействующих структур, в том числе, это могут быть и научно-исследовательские институты [6, с. 14], кластеры создают инновационные продукты, услуги и обеспечивают снижение затрат на исследовательские работы с одновременной успешной разработкой новшеств и их коммерциализацией, усиливающейся за счет оптимальности производственно-технологической структуры кластера.

Изучение литературы, законодательных актов, документов по предмету исследования и опыта функционирования кластеров показывают, что можно уверенно выделить три основных подхода к созданию инновационных кластеров.

1. Привлечение региональной и местной власти перспективами экономического развития региона и создание на этом основании из специалистов администрации региона соответствующей рабочей группы [3, с. 9]. В качестве специалистов-экспертов, которые могут стать участниками инновационного процесса, привлекаются представители различных заинтересованных региональных организаций, которые способны оказать помощь в создании кластера и принять участие в его работе на различных уровнях.

2. Организация сотрудничества органов власти и управления с функционирующими в регионе научно-исследовательскими, научно-производственными организациями, консалтинговыми фирмами, высшими учебными заведениями и другими необходимыми организациями в целях формирования кластерной структуры, нацеленной на создание инновационных продуктов и новшеств для промышленных предприятий, и других субъектов региональной экономики на договорных началах об оказании соответствующих услуг.

3. Создание инновационных кластеров с участием заинтересованных представителей региональных, научных, промышленных и других структур государств постсоветского пространства. Формирование такого кластера может происходить путем создания специализированной организации, например, «агентства экономического развития», одним из учредителей которого могут выступать региональные власти с привлечением необходимых и заинтересованных в создании инновационного продукта организаций. В этих целях региональные власти в качестве взноса в уставной капитал могут предоставить для успешного функционирования необходимые объекты недвижимости

и другое имущество, а также предоставляя целесообразные преференции.

Таким образом, региональная научно-техническая политика, направленная на активизацию экономического развития в современных условиях, может успешно осуществляться при определении обоснованных перспективных направлений с учетом местных экономических условий и целенаправленной организации инновационных процессов на основе кластеров, сформированных путем создания эффективной сети устойчивых связей между всеми субъектами кластера и приносящую эффективную трансформацию изобретений в инновации, и далее с их внедрением в производство и в предоставляемые услуги, обеспечивающие конкурентные преимущества и устойчивое экономическое развитие.

Оптимизация связей между субъектами кластера, их производственно-технологической структуры, усилий фирм-участников и взаимодействующих структур, в том числе научно-исследовательских в направлении концентрации общих усилий по достижению бизнес-целей способствуют увеличению коммерциализации инновационного продукта.

Литература

1. Абашкин, В.Л. Кластерная политика в России: от теории к практике [Текст] / В.Л. Абашкин, А.Д. Бояров, Е.С. Куценко // Форсайт. – 2012. – № 3. – С. 16–27.

2. Агафонов, В.А. Региональные инновационные кластеры [Электронный ресурс] / В.А. Агафонов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2015. – 3 (43). – Режим доступа: https://eee-region.ru/article/4301.

3. Куценко, Е.С. Региональная кластерная стратегия: маневрируя между правилами рынка и государства [Текст] / Е.С. Куценко // Форсайт. – 2012. – № 3. – С. 8–12.

4. Марков, Л.С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода [Текст]: монография / Л.С. Марков. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. – 300 с.

5. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

6. Щанкин, С.А. Региональная политика развития инновационных кластеров как инструмент реализации инновационной стратегии России [Текст] / С.А. Щанкин, Н.А. Катайкина // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 11 (242). – С. 12–21.

УДК 334.012.72

УПРАВЛЕНИЕ ВВЕДЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

д.п.н., к.э.н., профессор К.В. Аксенов
(ФГКВОУ ВО Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: инновационная деятельность, миссия компании, инновационный процесс, инновации, инновационная продукция, новшество, потенциал предприятия, научно-исследовательские организации, инновационное проектирование, управление процессом.

В статье рассматриваются аспекты управления инновационной деятельностью организаций, формулируются основные этапы инновационной деятельности, процесс внедрения разработанного нового продукта в производство, использования предприятиями инновационных специализированных подразделений, инновационного проектирования как комплекса взаимосвязанных мероприятий.

MANAGEMENT OF INTRODUCTION OF INNOVATIVE PRODUCTS IN THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS

Doctor of Pedagogicall Sciences, Candidate of Economic Sciences, Professor K.V. Aksenov
(Yaroslavl Higher Military Institute of the Air Defense, Yaroslavl, Russia)

Key words: innovative activity, mission of the company, innovative process, innovations, innovative products, innovations, enterprise potential, research organizations, innovative design, process management.

The article discusses aspects of managing the innovation activities of organizations, formulates the main stages of innovation activity, the process of introducing a developed new product into production, the use by enterprises of innovative specialized divisions, and innovative design as a set of interrelated activities.

Инновационная деятельность организации связана с миссией компании и ее маркетинговой деятельностью и может быть, в зависимости от экономической направленности, определена как деятельность по разработке, созданию, внедрению, использованию и, через некоторое

время, совершенствованию инноваций. В этой связи инновационная деятельность, с учетом выявленных проблем в функционировании предприятия, заключается в непосредственном детальном планировании мероприятий инновационного процесса [1, с. 18] и их осуществлении.

Основными этапами инновационной деятельности организации могут быть следующие:

– систематизация, рассмотрение и обобщение имеющихся и поступивших инновационных идей;

– отбор нужных идей, их апробация, которую можно производить на экспертном уровне, привлекая для этого известных специалистов и соответствующие организации;

– организация процесса выработки и оформления идеи инновационного продукта, инновационных услуг;

– производство анализа экономической эффективности инновационного продукта, который может осуществляться с привлечением необходимых специалистов и экспертов;

– разработка программы мероприятий маркетинга с учетом продвижения нового продукта и услуг;

– непосредственное создание инновационных продуктов на уровне дискретного производства;

– тестирование созданных новых продуктов и услуг в условиях рынка сбыта;

– обобщение и анализ полученных результатов тестирования, и введение при необходимости целесообразных корректировок в производство и в предполагаемую к выпуску продукцию;

– принятие решения о внедрении разработанного продукта в производство.

Под инновациями в нашей работе мы понимаем сам процесс внедрения разработанного нового продукта в производство и затем на рынок в совокупности с рядом взаимодействующих нововведений, таких как:

– внедрение новых или улучшенных производственных процессов и необходимых технологий, включающих процессные, процедурные, технологические и другие инновации [5, с. 179];

– продуктовые инновации, включающие новые и/или улучшенные виды продукции;

– инновационные услуги, включающие новые и/или улучшенные услуги;

– структурные, социальные и/или кадровые инновации, позволяющие изменить социальные отношения и улучшить деловой и профес-

сиональный микроклимат на предприятии, способствующие в своей совокупности успешному выпуску инновационной продукции и предоставлению инновационных услуг.

На практике к инновациям относят все новшества, впервые применяющиеся на предприятии и в организации, которые обеспечивают достижение конкретных экономических и/или социальных целей. Осуществление в рамках избранной управленческой модели организации инновационной деятельности плановых мероприятий инновационного процесса обеспечивает намеченные организационные, структурные, технические, технологические, хозяйственные, социальные и другие изменения, позволяющие успешно реализовывать миссию организации в целом.

Планирование инновационной деятельности начинается с постановки соответствующих целей организации, на основании которых производится анализ воздействий внешней среды, внутренние возможности и потенциал предприятия, просчитываются и оцениваются риски, позволяющие определить приемлемый их уровень для организации, определяется цикл развития предприятия, формируется его деловой имидж. На этом основании разрабатывается базовая стратегия инновационного развития предприятия, раскрывающая общее (коллективное) направление деятельности и ориентирующая инновационную деятельность на поиск возможностей для получения намеченного уровня прибыли [3, с. 87], и позволяющая, в свою очередь, выработать необходимые функциональные стратегии, являющиеся средством достижения принятых целей организации.

Всесторонняя оценка инновационного потенциала предприятия и его внутренних возможностей позволяет руководителям определить может ли предприятие внедрять желаемые инновации и что для этого требуется [2, с. 157]. При принятии решения о внешнем приобретении инноваций возникает необходимость в поиске и установлении партнерства с специализированными научно-исследовательскими, конструкторскими и консультационными организациями.

В случае самостоятельной разработки инноваций создается собственное или совместное с заинтересованным партнером научно-исследовательское подразделение, способное выполнить инновационные задачи, что позволяет спланировать поэтапное введение инвестиций для выполнения исследовательских и конструкторских работ. Кроме этого, в зависимости от структуры и возможностей предприятия, возможна организация необходимого подразделения на основе имеющейся службы

главного технолога и/или конструкторского отдела (бюро), а также путем создания временной научно-исследовательской и конструкторских групп (коллектива), включающих для решения специфической задачи необходимых специалистов из различных подразделений предприятия.

В настоящее время часть российских предприятий, по опыту иностранных компаний, создают свои инновационные специализированные подразделения, позволяющие, с одной стороны, оперативно решать необходимые инновационные задачи, а, с другой стороны, приблизить научно-исследовательские изыскания непосредственно к возможностям предприятия и запросам конечного потребителя. Применяемый подход позволяет привлекать и сохранять для собственных научных нужд высококвалифицированные научные кадры, решать проблему сохранения коммерческой тайны и обеспечивать постоянное инновационное проектирование новых видов продукции, технологий, услуг. Такое специализированное подразделение способно в рамках инновационного проектирования выполнять комплекс взаимосвязанных мероприятий, нацеленных на разработку, создание и внедрение в производство новых или обновленных технологий, новых видов продукции [4, с. 50], а также разрабатывать способы повышения качественных характеристик выпускаемой продукции и обеспечивать внедрение инновационных методов организации производства и управления деятельностью предприятия. Значимым направлением инновационной работы рассматриваемой структуры может быть упорядочение сложной деятельности по выявлению и учету, с точки зрения перспективности, разработок в течение нескольких лет линейки продуктов, а также применения соответствующих технологий для дальнейших разработок инновационной продукции и других сфер их применения, так как для предприятий наиболее привлекательным является инновационных проект, имеющий долгосрочные перспективы.

Важным аспектом, по нашему мнению, является возможность со стороны инновационного специализированного подразделения эффективно управлять процессом сведения инновационных идей и разработок в общую инновационную программу [6, с. 198], которая может являться основанием для обоснования инновационной стратегии предприятия в целом, а также спланировать соответствующий инновационный бюджет. Обоснованный бюджет позволяет довольно точно распределять обязанности между научным, инженерно-техническим и другим персоналом в процессе выполнения работ по реализации инновационной стратегии организации, а также наиболее полно учитывать конечный

результат персональной работы сотрудника и внедрять эффективную систему стимулирования, позволяющую определить взаимосвязь между личным вкладом сотрудника подразделения и размером его вознаграждения за значимость его труда.

Таким образом, научное управление введением инновационных продуктов в деятельности организаций заключается в непосредственном детальном планировании мероприятий инновационного процесса и организации их осуществления.

Плановые мероприятия обоснованной управленческой модели организации инновационной деятельности обеспечивают намеченные организационные, структурные, технические, технологические, хозяйственные, социальные и другие изменения, позволяющие успешно реализовывать миссию организации в целом.

Литература

1. Астраханкина, Ю.С. Управленческие инновации как объект экономического анализа [Текст] / Ю.С. Астраханкина // Инновационная наука. – 2016. – № 5–1 (17). – С. 17–19.

2. Богачев, А.И. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий [Текст] / А.И. Богачев, А.А. Полякова // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 6 (10). – С. 156–165.

3. Емельянова, О.В. Механизм управления инновационной деятельностью [Текст] / О.В. Емельянова, Я.И. Перцева // Новый университет. – Серия: Экономика и право. – 2016. – № 5 (63). – С. 86–90.

4. Кудряшов, В.С. Факторы активизации инновационной деятельности предприятий с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики [Текст] / В.С. Кудряшов // Ученые записки Международного банковского института. – 2015. – № 13. – С. 47–55.

5. Самойлов, П.А. Развитие инновационной деятельности на предприятии: организация, эффективность, контроль [Текст] / П.А. Самойлов // Управленческое консультирование. – 2017. – № 7. – С. 178–182.

6. Трусевич, Е.В. Инновационная активность как средство обеспечения конкурентоспособности предприятий [Текст] / Е.В. Трусевич, Н.А. Гончарова // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2014. – № 2. – С. 196–202.

УДК331.101.262

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

д.э.н., профессор Л.Г. Батракова
(ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», Ярославль, Россия)

Ключевые слова: трудовые ресурсы, текучесть кадров, АПК.

Рассмотрены различия в понятиях: кадры, персонал, рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал и человеческие ресурсы предприятия. Определены этапы процесса управления трудовыми ресурсами. Уделено внимание причинам текучести кадров на предприятиях. Проанализирована текучесть кадров в отраслях экономики, в том числе АПК.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Doctor of Economics, Professor L.G. Batrakova
(Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinsky)

Keyword: human resources, staff turnover, agriculture.

Differences in concepts are considered: personnel, personnel, labor force, labor resources, labor potential and human resources of the enterprise. The stages of the process of human resources management are defined. Attention is paid to the causes of staff turnover in enterprises. The turnover of personnel in the sectors of the economy, including agriculture is analyzed.

Методика

Анализ трудовых ресурсов предприятия на основе экономико-статистических исследований.

Результаты

Разработка основных направлений в управлении трудовыми ресурсами организации. Определение проблем трудовых ресурсов в АПК.

Производственный успех предприятия зависит от конкретных людей, их знаний и компетентности, восприимчивости к новому, а также способности решать возникающие проблемы. В отечественной литературе термины «трудовые ресурсы», «персонал» и «кадры» и зачастую выступают синонимами. Однако это не так. Постараемся разобраться в различии таких понятий как кадры, персонал, рабочая сила, трудовые ресурсы и трудовой потенциал предприятия.

Кадры предприятия представляют совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, относящихся к постоянному (штатному) составу работников, т.е. трудоспособных граждан, состоящих в трудовых отношениях с различными организациями. Понятие *персонал* более емкое, оно включает в себя весь личный состав постоянных и временных работников, работающих по договору найма на предприятии. *Рабочая сила* представляет собой способность человека к труду, совокупность физических и духовных сил, которыми располагает и использует человек в процессе производства материальных благ и услуг. *Трудовые ресурсы* предприятия характеризуют его потенциальную рабочую силу и выражаются в численности трудоспособных работников. В индустриальной экономике труда используют также понятие *трудовой потенциал*, которое отражает разнообразие трудовых функций и качественный состав работников предприятия. *Человеческие ресурсы* представляют собой совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ [1, с. 10–106].

Управление трудовыми ресурсами – целенаправленная деятельность руководящего состава предприятия, а также менеджеров и специалистов подразделений системы управления, включает разработку стратегии кадровой политики и методов управления персоналом.

Управление трудовыми ресурсами предприятия включает следующие этапы:

– *планирование ресурсов*, состоящее из: оценки наличных трудовых ресурсов, будущих потребностей и программы мероприятий по привлечению, найму, подготовке и продвижению работников по службе;

– *набор персонала*;

– *отбор* кандидатов на рабочие места;

– *профориентация и адаптация*;

– *обучение* трудовым навыкам;

– *оценка трудовой деятельности*;

– *подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе*: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров [2, с. 46].

Если исходить из структуры потребности в рабочей силе, то следует отметить, что наиболее дефицитной группой работников являются квалифицированные работники, занятые на основном производстве. Это характерно для всех типов предприятий, вне зависимости от формы собственности и сферы экономической деятельности (за исключением торговли, здравоохранения и образования) [3, с. 68].

Потребность предприятия в рабочей силе связана с текучестью кадров. При этом возможно, что именно текучесть кадров провоцирует дополнительную потребность в персонале. По данным Росстата, в 2016 г. текучесть кадров в целом по России составила 28,4%, в 2017 г. – 21%. Однако очевидно, что этот показатель зависит от многих факторов, в том числе от отрасли экономики. Самая высокая текучесть кадров наблюдалась в рыболовстве и рыбоводстве – 93,1%, в гостиничном и ресторанном бизнесе – 67,1%, в строительстве – 58,1%, в сфере розничной торговли – 51,8%, в сельском хозяйстве – 41,2%. Самая низкая текучесть кадров была в промышленной и производственной сферах [4]. Высокий уровень текучести кадров всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и управлении предприятием в целом.

При анализе проблем трудовых ресурсов в АПК выделим следующие: слабая профессиональная подготовка кадров; высокая текучесть кадров, вызванная их старением и нежеланием молодых специалистов работать в сельском хозяйстве; высокая сменяемость руководителей и специалистов, связанная с отсутствием экономической стабильности в аграрном секторе [5].

Выводы

Для того, чтобы предприятия АПК не испытывали нехватки высококвалифицированных кадров, необходимо: создать систему подготовки специалистов, основанную на современных технологиях, выстроить профориентационную работу среди сельских школьников, создать условия для труда и отдыха.

Литература

1. Батракова, Л.Г. Социально-экономическая статистика [Текст]: учебник / Л.Г. Батракова. – М.: Логос, 2013. – 480 с.

2. Батракова, Л.Г. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика [Текст] // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2011. – № 2. – С. 46–68.

3. Батракова, Л.Г. Демографические условия формирования трудовых ресурсов [Текст] // Ярославский педагогический вестник. – 2013. – № 1. – Том I (Гуманитарные науки). – С. 68–71.

4. Труд и занятость в России – 2017 // Федеральная служба государственной России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ttp://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm.

5. Проблемы и перспективы кадрового обеспечения АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1093&type=news.

УДК 631.1:636.5

ОТРАСЛЕВАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УКРЕПЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

к.э.н. Н.В. Быкова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: диверсификация, маркетинг, отрасль птицеводства.

В статье рассмотрена одна из стратегических альтернатив организации – диверсификация. Данная стратегия рассмотрена применительно к отрасли птицеводства Ярославской области.

INDUSTRIAL DIVERSIFICATION AS A DIRECTION OF STRENGTHENING THE MARKET POSITION OF THE ECONOMIC SUBJECT

Candidate of Economic Sciences N.V. Bykova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Key words: diversification, marketing, poultry industry.

The article considers one of the strategic alternatives to the organization – diversification. This strategy is considered in relation to the poultry industry of the Yaroslavl region.

В условиях динамичной маркетинговой среды, постоянно изменяющегося потребительского спроса производители не могут всегда рассчитывать на успех в освоенной ими отрасли. При анализе рыночных возможностей перед предприятием возникают четыре стратегические альтернативы, согласно матрице И. Ансоффа (рисунок 1):

– более глубокое проникновение на существующий рынок с существующим товаром;

– разработка нового продукта;

– расширение границ рынка (новые рынки для существующих товаров);

– диверсификация (новые товары для новых рынков).

Выбор четвертой альтернативы связан с высоким риском, однако в некоторых случаях именно данная стратегия является оптимальным решением.

	Существующий товар	Новый товар
Существующий рынок	*Внедрение на рынок*	*Разработка товара*
Новый рынок	*Расширение границ рынка*	*Диверсификация*

Рисунок 1 – Матрица возможностей по товарам и рынкам И. Ансоффа

Предпосылкой перехода предприятия на диверсификационную основу является снижение отдачи от вложенного в традиционное производство капитала, стремление к уменьшению возможных производственных и финансовых рисков, возможность перехода в эффективные области деятельности [1]. В случае же, если компания накапливает сверхприбыль за счет постоянного роста в ранее освоенной ею отрасли, диверсификация не является стратегически важной целью.

Выбор новых направлений развития зависит от сложившейся рыночной конъюнктуры, финансового состояния предприятия, а также от возможностей организации эффективных каналов сбыта продукции.

Диверсификация, основанная на отраслевой специализации, предполагает ориентирование специализации производства в пределах одной отрасли на более прибыльный вид продукции с использованием взаимосвязанных навыков и способностей специалистов по ведению производства, использованию современных технологий и оборудования.

Сущность отраслевой диверсификации заключается в том, что предприятия должны рационально адаптироваться к сложившейся конъюнктуре специализированного рынка. Если предприятие терпит убытки в одном сегменте, то оно переориентирует собственное производство в соответствии с рыночным спросом, компенсируя свои потери за счет перелива капитала в другие ниши. Научно обоснованная диверсификация в отрасли направлена на укрепление конкурентных позиций предприятия.

Примером эффективной отраслевой диверсификации является птицеводческое предприятие АО «Угличская птицефабрика» Ярославской области, созданное в 1961 году. Максимальная мощность птицефабрики предусматривала 20 млн шт. яиц и 140 т мяса птицы в год.

Предприятие функционировало достаточно успешно, производя к середине 90-х годов прошлого века около 22 млн штук яиц ежегодно. Однако, после 1996 года ситуация на рынке птицеводческой продукции осложнилась проблемой диспаритета цен на корма, оборудование, энергоносители и конечную продукцию птицеводства при одновременном снижении уровня платежеспособности населения. В то же время региональный рынок яичной продукции обладал достаточной насыщенностью, так как конкурирующие птицефабрики вышли на полную мощность.

Все эти факторы привели к снижению конкурентоспособности АО «Угличская птицефабрика» и увеличению убытков от производственно-финансовой деятельности (от 2,7 млн руб. в 2005 году до 11,0 млн руб. в 2007 году), что характеризовало ее, как банкрота. Поэтому принятое решение об отраслевой диверсификации производства явилось своевременным и необходимым.

Предложение перепрофилировать птицефабрику на промышленное производство перепелиной продукции было предложено руководству предприятия специалистами ЗАО «Кормозаготовка» (г. Москва) на основе проведенных ими маркетинговых исследований.

Для оценки реализации стратегии были определены сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы внешней среды (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ АО «Угличская птицефабрика» при выборе стратегии диверсификации

Сильные стороны	***Слабые стороны***
Наличие опыта работы с птицей	Недостаточный опыт работы с перепелами
Высокая окупаемость затрат	Отсутствие финансовых средств на модернизацию производства
Возможности для быстрого перепрофилирования производственной деятельности	Потребность в перепрофилировании производства, требующая определенных усилий
Высокие воспроизводительные свойства перепелов	Отсутствие собственной торговой сети
Высокая продуктивность и сохранность перепелов	Необходимость поиска новых поставщиков и потребителей
Высокая вместимость поголовья в клетки и птичники	Отсутствие мониторинга конкуренции и развития технологии
Неприхотливость к условиям содержания	Несоответствие материально-технической базы новому производству
Высокие питательность и лечебные свойства яиц и мяса птицы	Отсутствие базы переработки птицеводческой продукции
Высокая конверсия корма	
Невысокая потребность в территории	
Наличие рабочей силы	
Возможности внешней среды	***Угрозы внешней среды***
Привлекательность отрасли	Высокая кредитная ставка
Свободная торговая ниша	Потребность в поиске новой торговой ниши
Ненасыщенность рынка в продукции перепеловодства	

Перечень сильных сторон превышал недостатки, некоторые из которых были преодолены достаточно легко при соответствующих органи-

зационных преобразованиях и финансовых вложениях в перспективное производство, что позволило убедиться в правильности принимаемого управленческого решения.

Перепеловодство является одной из перспективных и приоритетных отраслей животноводства, хотя и недостаточно развитой пока еще в нашей стране.

По содержанию многих химических и питательных веществ перепелиные яйца превосходят куриные. При этом производство перепелиных яиц оказывается дешевле куриных. Мясо перепелов отличается нежной консистенцией, сочностью, ароматом и высоким содержанием витаминов А, В, микроэлементов (лизина, цистина, метионина).

В результате реализации стратегии отраслевой диверсификации на птицефабрике в течение трех лет была произведена полная реконструкция цехов, оснащение современным оборудованием, построен инкубатор на 200 тысяч яиц. В настоящее время на предприятии ведется селекционная работа и ветеринарно-санитарный контроль. Исключен риск сбоя планового производства, поставки качественного и безопасного перепелиного яйца в запланированных объемах гарантированы. Сегодня поголовье перепелов на предприятии составляет более 1150 тыс. голов, а объем производства яиц – до 500 млн шт. в год. В убойном цехе и цехе полуфабрикатов за смену производится до 500 килограммов продукции из перепелиного мяса [2].

Ассортимент представлен перепелиным яйцом, в том числе для детского питания, мясом перепелов, в том числе для детского питания, полуфабрикатами (тушка, перепел табака, тушка гриль, шашлык, фарш), субпродуктами (печень, сердце) и продуктами переработки (меланж сухой из перепелиных яиц, майонез) [3]. Работа над расширением ассортимента продукции и повышением качества ведется постоянно и непрерывно, хотя ежегодно получаемые награды на различных выставках подтверждают соответствие качества продукции мировым стандартам.

В настоящее время АО «Угличская птицефабрика» является поставщиками перепелиного яйца во все федеральные торговые сети и сетевые магазины многих регионов. Кроме того, ведется работа по повышению экономической эффективности производства и реализации продукции, выстраиваются взаимоотношения с крупными торговыми сетями.

Финансовые результаты деятельности АО «Угличская птицефабрика» в динамике за 5 лет представлены в таблице 2.

Как видно из данных таблицы, выручка от реализации продукции за период с 2013 по 2017 годы увеличилась в 2,1 раза при росте себестоимости продаж на 72%. Более чем в 2 раза возросла за 5 лет чистая прибыль, а уровень рентабельности продаж увеличился на 29,2 процентных пунктов.

Таблица 2 – Финансовые результаты деятельности АО «Угличская птицефабрика», тыс. руб.

Наименование показателя	Годы					2017 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Выручка от реализации продукции	198117	290304	374698	439053	417386	в 2,1 раза
Себестоимость продаж	190336	236932	352132	352590	327785	172
Валовая прибыль (убыток)	7 781	53 372	22 566	86 463	89 601	в 11,5 раза
Коммерческие расходы	44 073	60 293	72 747	59 553	43 966	99,8
Прибыль (убыток) от продаж	36 292	6 921	50 181	26 910	45 635	126
Чистая прибыль (убыток)	17 384	69 488	58 984	14 968	39 851	в 2,3 раза
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки), %	–18,3	–2,4	–13,4	6,1	10,9	29,2 п.п.

Таким образом, реализация обоснованной стратегии диверсификации (перепрофилирование производства в пределах птицеводческой отрасли) на предприятии привело не только к освоению нового вида продукции, но и к ослаблению зависимости от конъюнктуры рынка, к укреплению конкурентной позиции и повышению экономической эффективности производства в целом.

Литература

1. Голубов, И.И. Диверсификация в птицеводстве [Текст] / И.И. Голубов // Птицеводство. – 2010. – № 11. – С. 2–4.

2. Быкова, Н.В. Стратегия дифференцированного маркетинга в отрасли птицеводства (на примере ОАО «Угличская птицефабрика» Ярославской области) [Текст] / Н.В. Быкова //Агропродовольственная экономика. – 2017. – № 10. – С. 6–14.

3. Информация о продукции // Сайт ОАО «Угличская птицефабрика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.rukko.ru (дата обращения 10.03.2019).

УДК 338.42

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ В ОАО «ОРШАНСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

магистрант Н.С. Губа
(УО Белорусская ГСХА, Горки, Республика Беларусь)

Ключевые слова: производственная программа, задание по производству, рост экономической эффективности.

В статье предложены современные методы планирования для перерабатывающего предприятия.

MODERN APPROACHES TO THE PLANNING OF THE PRODUCTION PROGRAM IN OJSC «ORSHANSKIY KOMBINAT BAKERY

Undergraduate N.S. Guba
(IE Belarusian SAA, Gorki, Belarus)

Key words: production program, production task, increase in economic efficiency.

The article proposes modern planning methods for the processing enterprise.

Методика

В процессе планирования были использованы экономико-статистические, абстрактно-логические и монографический методы.

Результаты

Входными данными для разработки плана производства продукции ОАО «Оршанский комбинат хлебопродуктов» служат: заказы потребителей; план продаж; обеспечение сырьевыми ресурсами ОАО «Оршанский КХП», контрольные цифры, установленные вышестоящей организацией ЗАО ЦК «Витебскоблзернопродукт». Выходными данными являются: рост объемов производства в стоимостном и натуральном выражении по сравнению с соответствующим периодом прошлого года; фактическое выполнение плана прошлого года.

Программа производства продукции прогнозируется на основе оценки потребительского спроса, наличия производственного и технологического оборудования, стратегии развития ОАО «Оршанский КХП» на перспективу.

Задание по производству муки и комбикормов разрабатывается в следующей последовательности: оценивается емкость рынка, изучаются конкуренты, выпускающие муку и комбикорма, разрабатываются мероприятия по улучшению качества вырабатываемой продукции, прогнозируются цены на выпускаемую продукцию, рассчитываются годовые объемы производства.

Производственная программа увязана с производственными мощностями комбината, а также с обеспечением материальными, техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Задание по выработке муки и комбикормов разрабатывается исходя из производительности ведущего оборудования: по муке – по произво-

дительности рассевов, по комбикормам – по производительности дробилок.

На основании данных, полученных от соответствующих служб и отделов, участвующих в разработке бизнес-плана, главный экономист до 25 декабря текущего года формирует задание по производству комбикормов и задание по производству муки с разбивкой по кварталам, которое является неотъемлемой частью бизнес-плана. Задание по производству формируется исходя из производственных мощностей, объема поставок, в соответствии с заключенными договорами и доведенными заданиями вышестоящей организации (ЗАО ЦК «Витебскоблзернопродукт»), согласуется с начальниками цехов и подписывается директором организации. После его подписания копии задания по производству с разбивкой по кварталам главный экономист направляет директору, главному инженеру, начальникам цехов, заместителю директора по коммерческим вопросам, начальнику центральной лаборатории и руководителям структурных подразделений для его выполнения.

Исходя из заданий по производству на год, главный экономист формирует задание по производству продукции на квартал с разбивкой по месяцам и предоставляет данные в вышестоящие организации.

На основании задания по производству продукции на квартал и с учетом задания по производству на месяц, обеспечивается выполнение контрольных показателей, предусмотренных в задании по производству на год. Задание по производству на месяц подписывается директором организации. После его подписания копии задания по производству на месяц главный экономист направляет директору, главному инженеру, начальникам цехов, заместителю директора по коммерческим вопросам, начальнику центральной лаборатории и руководителям структурных подразделений.

Экономист планово–экономического отдела (ПЭО) ежедневно по телефону принимает оперативные данные о фактическом количестве произведенной продукции за прошедшие сутки и заносит их в сведения о выполнении плана производства по структурным подразделениям. По результатам анализа ежедневных сводок, в случае необходимости, при ситуации «трудности в закупке сырья» или «трудности при реализации» директор принимает решения о корректировке задания по производству продукции на месяц. В этом случае главный экономист вносит необходимые изменения в задание по производству на месяц, на квартал. Скорректированное задание по производству на месяц и на квартал доводится до сведения заинтересованных подразделений.

Следует отметить, что на рост эффективности производства оказывает влияние улучшение использования сырьевых и материальных

ресурсов, внедрение достижений науки и техники, повышение качества продукции, совершенствование системы управления, организации труда, платежеспособный спрос покупателей, уровень цен.

Выводы

Основными направлениями повышения эффективности производства на ОАО «Оршанский комбинат хлебопродуктов» являются: ускорение сроков внедрения и освоения новой техники; широкое использование традиционной техники и технологии для облегчения и улучшения условий труда; повышение квалификации работающих; совершенствование системы управления; совершенствование снабжения производства сырьем, материально-техническими средствами; устранение необоснованных простоев оборудования, увеличение рабочего периода; развитие хозрасчета, повышение качества планирования.

Литература

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]: учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2010.

2. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия фирмы [Текст] / пер. с англ.; под ред. Ю.Р. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2009.

3. Баев, И.А. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / И.А. Баев, З.Н. Варламова, О.Е. Васильева и др.; под ред. акад. В.М. Семенова. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2016.

4. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2014.

УДК 330.322

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИЛИАЛА «СЕРВОЛЮКС АГРО» СЗАО «СЕРВОЛЮКС» МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

к.э.н., доцент Л.И. Дулевич
(УО Белорусская ГСХА, Горки, Республика Беларусь)

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, источники финансирования, основные средства, физический и моральный износ.

В статье представлен анализ инвестиционной активности филиала «Серволюкс Агро» СЗАО «Серволюкс» на основании показателей воспроизводства основных фондов, структуры источников финансирования инвестиционных расходов, удельного веса инвестиций в структуре валовой продукции предприятия.

ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITY OF A BRANCH OF «SERVOLUX AGRO» CJSC «SERVOLUX» OF THE MOGILEV REGION OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor L.I. Dulevich (IE Belarusian SAA, Gorki, Belarus)

Key words: investment activity, sources of financing, fixed assets, physical and moral deterioration.

The article presents an analysis of the investment activity of the «Servolux Agro» branch of CJSC «Servolux» on the basis of indicators of the reproduction of fixed assets, the structure of sources of financing investment expenses, the proportion of investments in the gross output structure of an enterprise.

Текущее состояние экономики определяется деятельностью хозяйствующих субъектов, будущее – объемами инвестиций в производство. В условиях рыночной экономики инновационные технологии и техника являются главным рычагом, обеспечивающим экономический рост производственных предприятий страны за счет факторов интенсификации производства. Любому хозяйствующему субъекту необходимо проводить обновление материально-технической базы в соответствии с достижениями научно-технического процесса с целью недопущения не только физического, но и морального износа, и с целью выбора приемлемых источников финансирования инвестиционных затрат.

В экономической литературе понятие инвестиционной активности не имеет единой трактовки, не определено однозначно ее место в структуре инвестиционного климата и взаимодействие с иными смежными понятиями, среди которых: инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск и инвестиционный механизм. Д.В. Соколов определял инвестиционную активность как объем, темпы роста и эффективность использования инвестиционных ресурсов, а Л.Г. Паштова – как динамику размера и структуры инвестиций. В соответствии с вышесказанным определим следующее понятие инвестиционной активности – это напряженность, усиление инвестиционной деятельности, характеризующиеся размером и темпами роста затрат, направленных на создание, воспроизводство и приобретение основных средств с учетом иностранного капитала, видов формируемых основных фондов, форм собственности, источников финансирования, отраслей экономики и сфер деятельности с целью создания новой стоимости и получения дополнительного полезного эффекта.

Методика

СЗАО «Серволюкс» является одним из крупнейших агропромышленных холдингов Республики Беларусь. Его филиал «Серволюкс Агро»

входит в пятерку крупнейших предприятий Республики Беларусь, занимающихся производством мяса цыплят-бройлеров. Рентабельность предприятия в экономически сложный 2017 год составляла 31%, что говорит о высокой эффективности хозяйственной деятельности филиала. Для характеристики инвестиционной деятельности предприятия в экономической литературе используют такие показатели, как коэффициент ввода, коэффициент выбытия, и нами был предложен коэффициент обновления основных средств.

Коэффициент ввода отражает увеличение основного капитала за рассматриваемый период и исчисляется как отношение вновь введенных основных фондов к их стоимости на конец периода. Коэффициент выбытия фондов представляет собой отношение выбывших из эксплуатации основных фондов в данном периоде к их стоимости на начало периода. Коэффициент обновления основных фондов предлагаем рассчитывать как разность между коэффициентом ввода и коэффициентом выбытия. Для анализа инвестиционной активности следует также определить структуру источников финансирования инвестиционных расходов филиала. Основными инвестиционными источниками предприятий в целом по Республике Беларусь в 2017 г. являлись собственные средства – 38%, кредиты банков – 26%, средства консолидированного бюджета – 22%, кредиты иностранных банков – 1,2% [1].

Результаты

Важнейшие характеристики инвестиционной активности филиала и его основных конкурентов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели воспроизводства основных фондов

Показатели воспроизводства основных фондов	Год		
	2015	2016	2017
Коэффициент ввода	0,32	0,08	0,31
Коэффициент выбытия	0,01	0,01	0,02
Коэффициент обновления основных средств	0,3	0,07	0,29

Коэффициент обновления основных средств за 2016–2017 гг. являлся положительной величиной, что говорит о расширенном воспроизводстве основных фондов. Ввод основных фондов в размере 32% в 2015 г. связан с открытием нового цеха по убою и переработке птицы, а в 2017 г. – в размере 31% – с введением в эксплуатацию нового участка по производству кормовой муки, оснащенного современным импортным оборудованием.

Анализ основных инвестиционных источников филиала «Серволюкс Агро» СЗАО «Серволюкс» приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Источники финансирования инвестиционных расходов

Источники финансирования инвестиционных расходов	2016 г.		2017 г.	
	млн бел. рублей	%	млн. бел. рублей	%
Всего источников	18043	100	32955	100
В том числе: амортизационные фонды	1540	8,5	х	х
прибыль нераспределенная и распределенная	10167	56,3	32955	100
заемные средства	6336	35,1	х	х

Основным источником финансирования инвестиционных расходов филиала «Серволюкс Агро» СЗАО «Серволюкс» являются собственные средства предприятия, и если еще в 2016 г. использовались в качестве источника заемные средства (35,1%), то уже в 2017 г. филиал полностью от них отказался.

Положительной тенденцией в 2017 г. является также значительный удельный вес инвестиций в структуре валовой продукции предприятия – 37%.

Выводы

Анализ показателей инвестиционной активности филиала «Серволюкс Агро» СЗАО «Серволюкс» и структуры источников финансирования инвестиционных затрат позволяет утверждать об инвестиционной активности предприятия.

Литература

1. Статистические ежегодники РБ (Статистические сборники за 2015–2017 гг.) / Минстат РБ. – Минск.

УДК 352

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ МЭРИИ Г. ЯРОСЛАВЛЯ

к.п.н. Т.Г. Зеленова; преподаватель Д.В. Зиновьев
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: кадровая политика, типы, принципы, этапы, критерии оценки кадровой политики, профессионального обучения и развития муниципальных служащих.

Авторы статьи рассматривают теоретические вопросы кадровой политики и проводят анализ проблем по подготовке и обучению муниципальных служащих мэрии города Ярославля.

PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY IN THE LOCAL GOVERNMENT BODIES OF THE MAYRORISM OF YAROSLAVL

Candidate of Pedagogical Sciences T.G. Zelenova;
Teacher D.V. Zinoviev
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Key words: personnel policy, types, principles, stages, criteria for evaluating personnel policy, vocational training and development of municipal employees.

The authors of the article consider the theoretical issues of personnel policy and analyze problems in the preparation and training of municipal employees of the mayor of Yaroslavl.

Для современной России – реализация эффективной кадровой политики в органах власти всех уровней становится решающим фактором преодоления негативных процессов в экономике и социальной сфере. Способность власти эффективно управлять, обеспечивать стабильность и движение вперед, создавать людям благоприятные условия для жизни и работы напрямую зависит от профессионального уровня управленцев и служащих на местах. Как известно, кадровая политика – совокупность правил и норм, целей и представлений, которые определяют направление и содержание работы с персоналом. Через нее осуществляется реализация целей и задач управления персоналом. Кадровая политика формируется руководством организации, реализуется кадровой службой в процессе выполнения ее работниками своих функций. Она находит свое отражение в нормативных документах, размещенных на схеме 1.

Правила внутреннего распорядка	Коллективный договор

Схема 1 – Нормативные документы кадровой службы

Термин «кадровая политика» имеет широкое и узкое толкования:

1) *система правил и норм* (которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы), *приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы (отсюда следует, что все мероприятия по работе с кадрами*: отбор, составление штатного расписания, аттестация, обучение, продвижение – заранее планируются и согласовываются с общим пониманием целей и задач организации);

2) *набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях людей и организации.* В этом смысле, например, слова: «Кадровая политика нашей фирмы состоит в том, чтобы брать на ра-

боту людей только с высшим образованием» – могут использоваться в качестве аргумента при решении конкретного кадрового вопроса.

Первое основание может быть связано с уровнем осознанности тех правил и норм, которые лежат в основе кадровых мероприятий и, связанным с этим уровнем, непосредственного влияния управленческого аппарата на кадровую ситуацию в организации. Типы кадровой политики размещены в таблице 1.

Таблица 1 – Типы кадровой политики

Пассивная	Активная
Реактивная	Открытая
Превентивная	Закрытая

Основополагающие принципы формирования кадровой политики выделены нами в таблице 2.

Таблица 2 – Принципы формирования кадровой политики

Научность: использование всех современных научных разработок в этой области, которые могли бы обеспечить максимальный экономический и социальный эффект	*Комплексность:* должны быть охвачены все сферы кадровой деятельности
Системность: учет взаимозависимости и взаимосвязи отдельных составляющих этой работы	*Необходимость учета* экономического и социального эффекта (положительного и отрицательного) влияния мероприятий на конечный результат
Эффективность: любые затраты на мероприятия в этой области должны окупаться через результаты хозяйственной деятельности.	

Этапы кадровой политики показаны нами на схеме 2.

Этап 1. Нормирование	Этап 2. Программирование	Этап 3. Мониторинг персонала

Схема 2 – Этапы кадровой политики

Поясним содержание деятельности по каждому этапу.

Этап 1. *Нормирование:* цель – согласование принципов и целей работы с персоналом, с принципами и целями организации в целом, стратегией и этапом ее развития. Необходимость проведения анализа корпоративной культуры, стратегии и этапа развития организации, прогнозирования возможных изменений, конкретизация образа желаемого сотрудника, путей его формирования и целей работы с персоналом. Например, целесообразно описать требования к сотруднику организации,

принципы его существования в организации, возможности роста, требования к развитию определенных способностей.

Критерии оценки кадровой политики показаны в таблице 3.

Таблица 3 – Критерии оценки кадровой политики

Количественный и качественный состав персонала	Количественный состав организации для удобства анализа обычно подразделяется на три категории: руководствующий, менеджерское звено и обслуживающий, на мужчин и женщин, пенсионеров и лиц, не достигших 18-летнего возраста, работающий и находящийся в отпусках (например, по уходу за ребенком, без содержания и пр.), а также на работающий в центральном отделении или филиалах и т.п.
Уровень текучести кадров	Текучесть кадров можно рассматривать и как положительное явление, и как отрицательное. Во-первых, расширяются возможности работника, и увеличивается его способность к адаптации. Во-вторых, коллектив предприятия «освежается», происходит приток новых людей, а, следовательно, новых идей
Гибкость проводимой политики	Оценивается исходя из ее характеристик: стабильности или динамичности. Кадровая политика должна динамично перестраиваться под воздействием меняющихся условий и обстоятельств
Степень учета интересов работника / производства	Степень учета интересов работника рассматривается в сравнении со степенью учета интересов производства. Исследуется наличие или отсутствие индивидуального подхода к работникам предприятия

Этап 2. *Программирование:* цель – разработка программ, путей достижения целей кадровой работы, конкретизированных с учетом условий нынешних и возможных изменений ситуации. Необходимо построить систему процедур и мероприятий по достижению целей, своего рода кадровых технологий, закрепленных в документах, формах, и обязательно с учетом как нынешнего состояния, так и возможностей изменений. Существенный параметр, оказывающий влияние на разработку таких программ, – представление о приемлемых инструментах и способах воздействия, их согласование с ценностями организации.

Этап 3. *Мониторинг персонала:* цель – разработка процедур диагностики и прогнозирования кадровой ситуации.

Авторы провели исследование тенденций подготовки кадров для муниципальной службы мэрии г. Ярославля. Исходя из Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] полномочий органов местного самоуправления к необходимым системным задачам развития муниципальной службы и международных муниципальных связей, которые могут и должны быть реализованы посредством му-

ниципальной программы «Развитие муниципальной службы и международного муниципального сотрудничества в системе городского самоуправления» на 2017–2019 годы, относятся: организация дополнительного профессионального образования муниципальных служащих и организация подготовки кадров для муниципальной службы [2].

Отметим, что вопросы профессионального обучения и развития муниципальных служащих всегда включались в программные мероприятия. За период 2009–2015 гг. удостоверения о прохождении дополнительного профессионального образования в городе Ярославле получили более 700 муниципальных служащих, что в процентном отношении к средней численности кадрового состава всех органов городского самоуправления составило 58,3%. Доля муниципальных служащих, которым в различных формах была обеспечена возможность поддержания знаний и навыков в актуальном состоянии, по итогам 2015 года еще выше и достигла уровня в 94,79%.

Вместе с тем законодательством о муниципальной службе установлена периодичность возобновления знаний и навыков, полученных в форме повышения квалификации, которая составляет 1 раз в 3 года. По истечении 3 лет знания и навыки утрачивают свою актуальность. В соответствии с федеральным законодательством каждый год 33,3% муниципальных служащих должны проходить дополнительное профессиональное образование. Однако на практике реализовать данное положение федерального законодательства не представляется возможным, даже при условии абсолютного финансового обеспечения. Исходя из мониторинга цен на образовательные услуги финансирование обучения работников в объеме городского бюджета составляет 1188,8– 1920,0 тыс. руб. ежегодно.

Органы городского самоуправления способны высвободить для прохождения обучения с частичным отрывом от работы и перераспределением нагрузки между другими работниками не более 8,5% от численного состава муниципальных служащих, т.е. в совокупности повышение квалификации в учебных заведениях города могут проходить от 80 до 100 человек в год. Поэтому именно 8,5%, а не 33,3% закладывалось в индикатор ежегодного роста доли муниципальных служащих, прошедших обучение, во всех ранее действовавших программах развития муниципальной службы; и именно сохранение доли муниципальных служащих, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, на уровне 8,5% обеспечит в необходимых минимальных значениях как соблюдение требований действующего федерального законодательства, так и сохранение в системе муниципального управления численного большинства кадров, обладающих высоким уровнем компетенции.

В сфере развития муниципальной службы в условиях дефицита бюджета приоритетами в деятельности мэрии города Ярославля являются;

– сосредоточение бюджетных ассигнований для организации обучения муниципальных служащих и сохранение в системе муниципального управления и кадрового резерва численного большинства кадров, обладающих высоким уровнем профессиональной компетенции;

– оптимизация системы обучения и подготовки кадров для муниципальной службы, в т.ч. создание условий для обеспечения муниципальным служащим, состоящим в кадровом резерве, в первоочередном порядке возможности обучения по программам дополнительного профессионального образования.

По итогам реализации муниципальной программы должны быть достигнуты следующие результаты:

– доля муниципальных служащих, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, от общего количества муниципальных служащих должна сохраняться на уровне не менее 8,5% ежегодно;

– доля муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, от общего количества муниципальных служащих, прошедших обучение, должна составлять не менее 20% ежегодно;

– доля муниципальных служащих, обладающих высоким уровнем профессиональной компетенции, от общего количества муниципальных служащих должна поддерживаться на уровне не менее 55% в течение всего срока действия муниципальной программы;

– доля муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, с выраженной потребностью в обучении от общего количества муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, должна составлять не более 45%.

В целом расходы городского бюджета на реализацию муниципальной программы на 2017–2019 годы составят 3242,7 тыс. руб. Основные целевые индикаторы (показатели) муниципальной программы рассчитываются по следующим формулам:

показатель Р1: Р1 = А / В х 100, где: Р1 – доля муниципальных служащих, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, от общего количества муниципальных служащих; А – общее количество муниципальных служащих, прошедших обучение; В – общее количество муниципальных служащих;

показатель Р2: Р2 = С / А х 100, где: Р2 – доля муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, от общего количества

муниципальных служащих, прошедших обучение; С – число муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, прошедших обучение; А – общее количество муниципальных служащих, прошедших обучение;

показатель Р3: Р3 = D / B x 100, где: Р3 – доля муниципальных служащих, обладающих высоким уровнем профессиональных компетенций, от общего количества муниципальных служащих; D – число муниципальных служащих, обладающих высоким уровнем профессиональных компетенций; В – общее количество муниципальных служащих;

показатель Р4: Р4 = E / F x 100, где: Р4 – доля муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве, с выраженной потребностью в обучении от общего количества муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве; Е – число муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве с выраженной потребностью в обучении; F – общее количество муниципальных служащих, состоящих в кадровом резерве;

Соисполнителем муниципальной программы традиционно выступает муниципальное автономное учреждение «Институт развития стратегических инициатив» (МАУ «ИРСИ»). В рамках ранее действовавшей муниципальной программы на базе МКУ «ИРСИ» были реализованы такие образовательные проекты, как:

– программа повышения квалификации «Муниципальное управление» для вновь поступивших муниципальных служащих объемом 72 академических часа;

– 2 модуля программы «Муниципальное управление» для основного кадрового состава муниципальных служащих органов городского самоуправления 2 уровня сложности: «Речевая культура муниципального служащего», а также «Противодействие коррупции на муниципальной службе»;

– по заявке департамента по социальной поддержке населения и охране труда мэрии города Ярославля были разработаны и организованы курсы повышения квалификации по теме «Развитие профессиональных компетенций специалистов по социальной работе и по работе с семьей» в объеме 20 академических часов.

Заслуживает внимания большая организационная работа по проведению оффлайн-семинаров для муниципальных служащих и работников муниципальных учреждений. Кроме того, на данный момент МАУ «ИРСИ» практически полностью переданы функции по организации и проведению тестирования и других оценочных процедур при проведении конкурсов в кадровый резерв муниципальной службы и конкурсов на замещение вакантных должностей руководителей муниципальных учреждений.

Таким образом, муниципальная кадровая политика мэрии города Ярославля работает как открытая система мер по подбору, расстановке

и воспитанию кадров, способных обеспечить определенную перспективу экономического, политического и культурного развития местного сообщества, целостное использование всех имеющихся на территории ресурсов: природных, человеческих, производственно-хозяйственных, образовательных, культурно-исторических и др.

Литература

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

2. Об утверждении муниципальной программы «Развитие муниципальной службы и международного муниципального сотрудничества в системе городского самоуправления» на 2017–2019 годы (с изменениями на 24 января 2019 года) (в ред. Постановлений Мэрии г. Ярославля от 24.07.2017 № 1050, от 26.09.2017 № 1329, от 03.04.2018 № 506, от 04.12.2018 № 1627, от 24.01.2019 № 68).

УДК 332.1

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ

к.э.н., доцент А.М. Лаптева; к.э.н., доцент М.А. Захарова
(ФГБОУ ВО Костромской государственный университет, Кострома, Россия)

Ключевые слова: торговые отношения, торговая деятельность, контракт, контрагент, договор купли-продажи, товарооборот.

В данной статье проанализирована динамика и структура внешнеэкономических отношений Костромской области с Республикой Беларусь. Актуальность данной статьи заключается в необходимости тщательного исследования внешнеэкономической деятельности Костромской области и Республики Беларусь, так как она имеет важное значение для социально-экономического развития России.

DYNAMICS AND STRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF THE KOSTROMA REGION WITH THE REPUBLIC OF BELARUS

Candidate of Economics, Associate Professor A.M. Lapteva; Candidate of Economics, Associate Professor M.A. Zakharova
(FSBEI HE KSU, Kostroma, Russia)

Key words: trade relations, trading activity, contract, counterparty, contract of sale, turnover.

This article analyzes the dynamics and structure of foreign economic relations of the Kostroma region with the Republic of Belarus. The relevance of this article is the need for a thorough study of foreign economic activity of the Kostroma region and the Republic of Belarus, as it is important for the socio-economic development of Russia.

Международное сотрудничество является неотъемлемой составной частью внешнеэкономической деятельности Костромской области и способствует формированию благоприятного инвестиционного климата региона, условий для мобилизации внутренних и увеличению притока внешних инвестиционных ресурсов и новых технологий в экономику Костромской области.

По состоянию на 01.01.2017 года администрацией Костромской области подписано 15 международных Соглашений и Протоколов с регионами следующих зарубежных государств: Республика Беларусь, Республика Казахстан, Китайская Народная Республика, Федеративная Республика Германия, Франция, Чешская Республика, Украина, Черногория, Болгария, Япония [3].

Беларусь традиционно является ведущим партнером области среди стран СНГ и играет значительную роль в ее внешней торговле. Это подтверждается тем фактом, что с 2000 года внешнеторговый оборот Костромской области с республикой Беларусь неуклонно возрастает (таблица1) [1].

Таблица 1 – Внешнеторговый оборот организаций
Костромской области с Республикой Беларусь
(в фактически действовавших ценах, тыс. долларов США)

Наименование показателя	Годы								Темп роста, разы
	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Внешнеторговый оборот	4367	26323	84373	105734	93628	109936	103793	82280	18,84
экспорт	1132	15149	48082	44650	51208	61763	52976	44480	39,29
импорт	3235	11174	36291	61084	42420	48173	50817	37800	11,68

Источник: Внешнеэкономическая деятельность организаций Костромской области: Стат. сборн. – Кострома: Тер.орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2016.

В таблице 2 рассмотрим динамику экспорта товаров организаций Костромской области в Республику Беларусь [1].

Таблица 2 – Динамика экспорта товаров организаций Костромской области в Республику Беларусь, тыс. долл. США

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, %
Всего	48082	44650	51208	61763	52976	44480	92,51
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	–	25	–	–	–	–	–
Минеральные продукты	11	10	9	1	4	82	745,45
Продукты химической промышленности	3584,1	3791	5169	4290	4040,1	2484	69,31
Древесина и изделия из нее	15554	13168	12782	10811,1	9637,3	7479	48,08
Текстиль и текстильные изделия, обувь	3958	6390	2310	602	1755	699	17,66

Источник: Внешнеэкономическая деятельность организаций Костромской области: Стат. сборн. – Кострома: Тер.орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2016.

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что быстрее всего за последние 5 лет шло развитие экспорта минеральных продуктов. Несмотря на то, что в стоимостном эквиваленте доля данного вида товара не велика – составляет на 2016 г. всего 82 тыс. долл. США, тем не менее рост произошел на 645,45%. По остальным видам продукции наблюдается сокращение экспорта, наибольшее падение показала древесина, экспорт которой снизился почти в 2 раза, на 51,92%. Всего экспорт товаров организаций Костромской области в Республику Беларусь уменьшился на 7,49%.

В таблице 3 рассмотрим динамику импорта товаров из республики Беларусь в Костромскую область [1].

Таблица 3 – Динамика импорта товаров из Республики Беларусь в Костромскую область, тыс. долл. США

Наименование показателя	Годы						Темп роста, %
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Всего	36291	61084	42420	48173	50817	37800	104,16
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	22864	34218	21440	24943	26681	18663	81,63
Минеральные продукты	51	99	69	59	53	45	88,24
Продукты химической промышленности	2109	4783	3056	4559	4603	4712	223,42

Продрлжение таблицы 3

Наименование показателя	Годы						Темп роста, %
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1493	1565	345	255	168	72	4,82
Текстиль, текстильные изделия, обувь	980,3	899,1	2350,3	2124,3	3411,5	2138,3	218,13
Металлы и изделия из них	4648	7106	5426	5444	5684	3811	81,99
Машины, оборудование и транспортные средства	2395,1	8101	4565	5047	4436,2	2602	108,64

Источник: Внешнеэкономическая деятельность организаций Костромской области: Стат. сборн. – Кострома: Тер.орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2016.

В настоящее время администрацией Костромской области заключены три Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве:

1. Соглашение между администрацией Костромской области и Брестским областным исполнительным комитетом Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. 2. Соглашение между администрацией Костромской области и Витебским областным исполнительным комитетом Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. 3. Соглашение между администрацией Костромской области и Могилевским областным исполнительным комитетом Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.

Развивается межмуниципальное сотрудничество в рамках заключенного договора о побратимских связях между городом Костромой и городом Бобруйском [2].

В 2017 году подписаны Соглашения между администрацией Костромской области (Российская Федерация) и Правительством Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и социально-культурном сотрудничестве. Развивается сотрудничество в области культуры и туризма. Осуществляются гастроли творческих коллективов, организуются фестивали с участием коллективов и исполнителей государств – партнеров по культурному взаимодействию. На территории Костромской области ежегодно реализуется не менее 20 масштабных культурных проектов, участие в которых принимают

представители организаций культуры Республики Беларусь. Безусловным интересом жителей Костромской области пользуются маршруты культурно-познавательного туризма, включающие посещение главных достопримечательностей, объектов туристского показа, мемориальных комплексов на территории Республики Беларусь, которые предлагают турфирмы Костромской области [2].

Таким образом, торгово-экономическое сотрудничество Костромской области с Республикой Беларусь за последние годы характеризуется следующими тенденциями. Снижаются стоимостные объемы товарооборота, что свидетельствует о спаде внешней торговли, о снижении активности внешнеэкономических связей. Постепенное увеличение экспортных поставок в перспективе позволило бы наращивать объемы и серийность продукции, знакомиться с конкурентными требованиями внешних рынков, а также увеличить поступления валютных средств. Сохраняется незначительным объем услуг, предоставляемый белорусскими партнерами организациям области. Отсутствует рост числа совместных предприятий с Республикой Беларусь. Разовое поступление инвестиций из Беларуси не позволяет прогнозировать в ближайшее время их приток, но экономическая ситуация в России стабилизируется, поэтому в 2017–2020 годах можно говорить о вероятности увеличения потока инвестиций в экономику области.

Выводы

В целом состояние и перспективы взаимоотношений Костромской области с Республикой Беларусь зависят от многих факторов. Следует отметить, что только на базе современного производства, ориентированного на экспорт, возможно достичь наполнения товарооборота высококачественными, наукоемкими товарами с высокой степенью переработки, повышения конкурентоспособности продукции по сравнению с аналогичной от других поставщиков. Поэтому все факторы роста производства являются и факторами стабильного повышения эффективной внешнеэкономической деятельности региона.

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность организаций Костромской области: Стат. сборн. – Кострома: Тер. орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2016. – 62 с.

2. Инвестиционный портал Костромской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investkostroma.ru/.

3. Костромская область: результаты, проблемы, направления развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.info.e-c-m.ru/magazine/64/eau_64_60.htm.

УДК 338. 43: 634. 1

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ФРУКТОВ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

д.э.н. И.А. Минаков
(ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, Мичуринск, Россия)

Ключевые слова: рынок, фрукты, импорт, инновации, государственная поддержка, Россия.

В статье рассмотрена проблема импортозамещения на рынке фруктов. Для решения, которой необходимо перевести садоводство на инновационный путь развития, концентрировать его в специализированных хозяйствах, создать интегрированные формирования и увеличить государственную поддержку отрасли.

IMPORT SUBSTITUTION OF FRUITS FOR AGRO-FOOD MARKET

Doctor of Economic Sciences I.A. Minakov
(FSBEI HE Michurinsk SAU, Michurinsk, Russia)

Key words: market, fruit, import, innovation, state support, Russia.

The article deals with the problem of import substitution in the fruit market. To solve this problem, it is necessary to transfer horticulture to an innovative way of development, to concentrate it in specialized farms, to create integrated formations and to increase state support for the industry.

В нашей стране остро стоят проблемы импортозамещения фруктов на внутреннем агропродовольственном рынке. Достигнутый уровень производства фруктов в России не позволяет полностью обеспечить население этой продукцией. Уровень потребления фруктов в 2017 г. достиг 59 кг на душу населения в год. Рациональная норма их потребления составляет 100 кг. Важную роль в обеспечении населения фруктами играет импортная продукция. На агропродовольственном рынке она занимает 72,4%.

Необеспеченность внутреннего рынка фруктами отечественного производства дает возможность практически беспрепятственно заполнять его импортной продукцией. Низкие темпы увеличения производства плодово-ягодной продукции способствуют росту ее импорта. До введения санкций со стороны Европейского союза и США импорт указанной продукции рос, после их применения он снизился. За 2000–2013 гг. импорт плодов и ягод возрос с 5,7 до 7,2 млн т, а в 2017 г. он сократился до 6,7 млн т.

В структуре импортной сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении фрукты занимают 16,2%, в том числе цитрусовые – 4,1%, бананы – 4%. Основными импортерами фруктов являются Эквадор, Турция, Китай, Марокко и Египет. В импорте фруктов наибольший удельный вес занимают цитрусовые (24,3%), бананы (17,9%), яблоки, груши, айва (14,1%), виноград (5,9%).

Увеличение производства фруктов, а также рост импорта позволило увеличить их внутреннее потребление. За 2005–2017 гг. потребление фруктов увеличилось с 6,5 до 9,7 млн т, или на 50%. В импорте фруктов значительную долю занимает продукция, которая не выращивается в нашей стране: цитрусовые, бананы, финики, ананасы, инжир и другие. В 2017 г. их импорт составил более 3 млн т. Россия также импортирует фрукты, выращиваемые в нашей стране. Импорт таких плодов и ягод составил 3,4 млн т, а винограда почти 300 тыс. т. Поэтому импортозамещение на рынке фруктов приобретает особую актуальность.

Методика

При подготовке статьи были использованы данные Росстата и Минсельхоза России, статьи в российских периодических изданиях. В качестве методов исследования применялись абстрактно-логический, статистико-экономический, монографический, расчетно-конструктивный методы.

Результаты

Рост государственной поддержки развития отраслей сельского хозяйства позволило увеличить валовой сбор фруктов. За 2010–2017 гг. объем производства плодов и ягод в нашей стране увеличился с 2,1 до 2,7 млн т, или на 28,6% в результате роста урожайности многолетних насаждений. За указанный период урожайность садов и ягодников повысилась с 50,7 до 78,0 ц с 1 га, или на 53,8%. Однако общая площадь многолетних насаждений сократилась с 486 до 462 тыс. га, или на 4,9%, их площадь в плодоносящем возрасте – с 400 до 365 тыс. га, или на 8,9%. Принимаемые государством меры по развитию садоводства не позволили преодолеть отрицательную тенденцию сокращения площади этих культур. Особенно быстрыми темпами сокращается площадь садов и ягодников в хозяйствах населения.

Для решения проблемы обеспечения населения страны фруктами необходимо их объем производства увеличить почти в два раза – до 6,8 млн т, в том числе плодов и ягод – до 5,9 млн т, винограда – до 900 тыс. т. Достичь намеченного объема производства фруктов возможно путем увеличения общей площади садов и ягодников на 230 тыс. га, а площади их в плодоносящем возрасте – на 195 тыс. га и повышения урожайности плодово-ягодных культур с 78,0 до 105,4 ц с 1 га. Для уве-

личения площади многолетних насаждений до рекомендуемого размера необходимо ежегодно закладывать 18–20 тыс. га, то есть увеличить по сравнению с существующем уровнем почти в 2 раза.

Импортозамещению на рынке фруктов будет способствовать размещение товарного производства плодов и ягод в специализированных сельскохозяйственных предприятиях и фермерских хозяйствах, где возможно использовать современные интенсивные технологии их выращивания. Наиболее высоких производственных и финансовых результатов добиваются крупные садоводческие хозяйства с уровнем специализации 40–75%, объемом выращивания плодов более 6 тыс. т и площадью садов не менее 400 га [1].

Важным направлением развитии садоводства является закладка интенсивных садов (не менее 800 деревьев на 1 га). В последние годы площадь интенсивных садов растет, так как преобладает закладка садов интенсивного типа. За 2013–2017 гг. из общей площади заложенных многолетних насаждений 61,5 тыс. га на интенсивные сады приходилось 39,3 тыс. га, или 63,9% площади. Урожайность интенсивных садов в 2,5–3,0 раза выше обычных насаждений [2].

Сдерживает развитие садоводства слабая материально-техническая база питомниководства, не позволяющая полностью удовлетворить потребности отрасли в высококачественном посадочном материале. В Российской Федерации производят почти 20 млн саженцев плодово-ягодных культур и около 3 млн рассады земляники. Недостаток посадочного материала отечественного производства компенсируется импортными саженцами.

С каждым годом растет импорт саженцев плодово-ягодных культур. В 2017 г. он составил 15046 тыс. шт., или по сравнению с 2016 г. импорт посадочного материала увеличился на 33,6%. Основными импортерами посадочного материала являются Сербия (20,9% импорта), Беларусь (19,3%), Польша (9,0%), Австрия (8,2%), Нидерланды (7,6%).

В сложившихся условиях многие садоводческие организации стали заниматься питомниководством. Так, ООО «Сады Ставрополья» выращивают 1,5 млн шт. плодовых и ягодных саженцев, АО «Сад Гигант» – 1,0 млн шт., ООО «Сады Придонья» – 800 тыс. саженцев. Совершенствование государственной поддержки питомниководства и повышение качества производимого посадочного материала будет способствовать сокращению его импорта.

Повышению урожайности плодовых культур способствует использование для закладки садов сертифицированного посадочного материала, который более устойчивый к различным неблагоприятным факторам (погодным условиям, болезням, вредителям и т.д.). Использование

здорового посадочного материала повышает урожайность насаждений до 50 % [3].

Садоводство является капиталоемкой отраслью. Для дальнейшего его развития требуется значительные инвестиции. Осуществляемая государственная поддержка способствует закладке интенсивных садов. Размер субсидий из федерального бюджета на закладку 1 га обычного сада составляет 53,9 тыс. руб., интенсивного сада (не менее 800 деревьев на 1 га) – 232,5 тыс. руб. Существующая компенсация затрат на закладку сада составляет 30–40% фактических затрат.

С 2017 г. введен новый механизм поддержки сельского хозяйства. Субсидии распределяются между субъектами Российской Федерации по определенным критериям, и субъекты самостоятельно определяют направления и объемы расходования средств с учетом достижения индикаторов Госпрограммы. В 2017 г. большинство субъектов размер субсидий на 1 га сада оставили на прежнем уровне.

Стимулированию закладки садов будет способствовать увеличение государственной поддержки до 55–65%, а раскорчевки старых насаждений – до 75% фактических затрат. Целесообразно дифференцировать размер государственной поддержки в зависимости от количества деревьев на 1 га и качества саженцев. Эти факторы в значительной степени определяют урожайность плодовых насаждений.

Наращиванию производства продукции садоводства будет способствовать развитие интеграционных процессов. В интегрированных формированиях создаются условия для эффективного и рационального использования скоропортящейся и малотранспортабельной продукции путем ее переработки и хранения в местах производства. Именно такой продукцией являются плоды и ягоды. Кроме того, в этих формированиях нестандартная продукция вовлекается в товарооборот посредством ее использования в качестве сырья для перерабатывающих подразделений. В садоводстве такая продукция достигает до 30%.

В агропромышленных формированиях, которые занимаются производством, переработкой и реализацией продукции непосредственно потребителю резко сокращаются потери продукции на всех стадиях ее движения и расходы по сбыту конечной продукции. Это обуславливает снижение себестоимости единицы продукции и способствует повышению конкурентоспособности и экономической эффективности производства [4].

Как показывают проведенные исследования, в садоводстве наиболее эффективными организационными формами агропромышленной интеграции являются агрохолдинги, кластеры, агрофирмы и агропромышленные предприятия. Выбор той или иной формы интеграции определяется размерами производства, наличием производственной

инфраструктуры, финансовым состоянием организаций агропромышленного комплекса.

Важную роль в импортозамещении должны играть хозяйства населения, которые производят 70–75% плодово-ягодной продукции в нашей стране. Однако уровень товарности садоводства в них составляет не более 20%. Повышению товарности производства в этой категории хозяйств будет способствовать создание потребительских кооперативов, которые станут заниматься сбытом и переработкой произведенной продукции. Развитию приусадебного и коллективного садоводства будет способствовать государственная поддержка, размеры которой не ограничены условиями ВТО. Для развития материально-технической базы хозяйств населения важно сделать более доступными кредитные ресурсы.

Выводы

Основными направлениями импортозамещения фруктов на агропродовольственном рынке являются концентрация производства плодов и ягод в сельскохозяйственных организациях и фермерских хозяйствах и их специализация, интенсификация садоводства путем широкого использования инвестиционных инноваций; создание интегрированных формирований, позволяющих всю произведенную продукцию без потерь довести до потребителя; рациональное использование плодово-ягодной продукции в хозяйствах населения на основе организации сбытовых и перерабатывающих кооперативов; совершенствование государственного регулирования и увеличение финансовой поддержки садоводства.

Литература

1. Куликов, И.М. Продовольственная безопасность в сфере производства и потребления плодоовощной продукции [Текст] / И.М. Куликов, И.А. Минаков // АПК: экономика, управление. – 2016. – № 2. – С. 4–16.

2. Минаков, И.А. Перспективы импортозамещения на региональном агропродовольственном рынке [Текст] / И.А. Минаков // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2017. – № 1. – С. 98–105.

3. Минаков, И.А. Продовольственная безопасность в сфере производства и потребления плодово-ягодной продукции [Текст] / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – № 9. – С. 11–18.

4. Минаков, И.А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК [Текст] / И.А. Минаков. – СПб.: Издательство «Лань», 2017. – 404 с.

УДК 631.162:658.155:657.3

МОДЕЛИ ОПЕРАТИВНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РЕСУРСАМИ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

к.э.н. А.В. Поляков
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: эффективность управления издержками, бюджетирование, экономичность, трансфертные цены.

В работе изложены аспекты построения оперативной финансово-хозяйственной модели управления издержками агропромышленного предприятия.

Основная цель деятельности агропромышленного предприятия в условиях рыночной экономики – не просто получение прибыли, а создание конкурентоспособного бизнеса, способного адекватно реагировать на изменяющиеся условия рынка. Вместе с тем, являясь экономическим субъектом реального сектора национальной экономики, агропромышленное предприятие должно для достижения указанной цели поступательно и гибко реализовывать производственную функцию: перерабатывать привлекаемые ресурсы в конечную продукцию для максимального удовлетворения нужд потребителей.

Эффективное осуществление производственной функции, направленное на повышение конкурентоспособности и максимизацию доходности бизнеса, представляется возможным при наличии оперативной финансово-хозяйственной модели управления деятельностью предприятия. Данная модель должна обеспечивать эффективную управляемость финансовыми и производственно-ресурсными потоками, доходами и расходами, возможность получения текущей оценки результатов деятельности предприятия, а также его структурных подразделений. Управление производством является эффективным, если эффективно, без потерь, а иногда и с экономией расходуются производственные ресурсы (рабочая сила, сырье, материалы, основные производственные фонды и т.д.). По степени эффективности использования производственных ресурсов можно судить и об эффективности работы всего предприятия в условиях рынка. Отталкиваясь от данной точки зрения, представляется целесообразным обратиться к опыту оперативного управления ресурсами в административно-плановой экономике нашей страны, т.е. системе внутрихозяйственного расчета.

Первый этап внутрихозяйственного расчета условно можно назвать «нетоварным». Основой «нетоварного» хозяйственного расчета

являлось планирование трудовых и натуральных показателей. Экономический смысл «нетоварного» хозрасчета сводился к сопоставлению фактических затрат труда и материальных средств (в натуральном выражении) с затратами, которые требовались по плану. Сравнение этих затрат определяло уровень хозяйственной эффективности и соответствующее ему материальное вознаграждение по затратам труда (но не по конечному результату).

Использование на предприятиях «нетоварного» хозяйственного расчета было обусловлено существовавшей в целом системой планирования, а также жестко централизованным характером хозяйственного механизма предприятия.

На первом этапе внутрихозяйственного расчета основные его принципы реализовывались далеко не полностью, что объяснялось жестко централизованным управлением: оперативно-хозяйственная самостоятельность максимально ограничена; имела место прибыльность, но прибыль в распоряжение подразделения не поступала, распределялась административным путем; ограничена и материальная заинтересованность подразделений в улучшении конечного результата работ предприятия, так как фонд материального поощрения планировался директивно.

Несмотря на перечисленные недостатки, первый этап внутрихозяйственного расчета был необходим для интеграции оперативной деятельности подразделений в единую текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом на основе сквозного использования натуральных и трудовых показателей. По мере осуществления экономической реформы 1965 г., нацеленной на дальнейшее повышение эффективности производственной деятельности, в производственных и управленческих звеньях предприятий стали применять методы хозяйствования с использованием экономических рычагов, в том числе стоимостных и оценочных показателей. Учет и контроль вновь созданной стоимости составляет экономическую основу следующего этапа развития внутрихозяйственного расчета, условно названного «стоимостным».

Предпосылками «стоимостного» хозрасчета явились:

– расширение прав подразделений в области оперативного планирования производства, оплаты и стимулирования труда работников;

– попытки введения системы внутрипроизводственных цен, устанавливающих «товарно-денежные» отношения между структурными подразделениями;

– совершенствование нормативной базы планирования.

Этап «стоимостного» хозрасчета на внутрипроизводственном уровне характеризовался значительным расширением оперативно-хо-

зяйственной деятельности подразделений в части распределения финансовых средств: право распределения фонда материального поощрения либо единого фонда оплаты труда; право выпуска дополнительной продукции за счет резервов для увеличения финансовых средств подразделения, самостоятельное установление договорных цен на дополнительную продукцию; отчисление подразделениям части прибыли; частичный переход на арендные отношения.

Расширение прав и самостоятельности подразделений предприятия сопровождалось усилением их ответственности за результаты деятельности. На этапе «стоимостного» хозрасчета осуществляется переход к экономическим отношениям между предприятием и его подразделениями, а также к экономическим отношениям подразделений друг с другом.

Экономическая реформа 1965 г. породила немало дискуссий по поводу правомерности и обоснованности применения во внутрихозяйственном управлении экономических (рыночных) инструментов и показателей, в частности прибыли, рентабельности и внутрипроизводственных цен на передаваемые по линии внутренней кооперации полуфабрикаты.

Несмотря на обоснованность доводов таких экономистов, как А.П. Кошкарев, С.С. Чубенко, Ф.И. Бинштока и др., что доведение показателей реализации продукции, прибыли, рентабельности не только практически целесообразно, но и теоретически правомерно, т.к. прибыль создается непосредственно в процессе переработки производственных ресурсов в цехах материального производства, все же признавался приоритетным вариант организации внутрихозяйственного расчета, строящийся на показателе себестоимости продукции.

Признание экономии по себестоимости главным качественным показателем деятельности предприятия с сегодняшних позиций представляется не совсем верным. Во-первых, при сохранении данной системы расчета структурные подразделения изначально будут заинтересованы в получении минимальных плановых заданий. Во-вторых, показатель себестоимости не учитывает величину применяемых производственных фондов отдельных производственных подразделений, т.к. аккумулирует только текущие затраты средств производства (через амортизацию). В-третьих, стремление к «экономии по себестоимости» снижает мотивацию структурных подразделений к повышению качества продукции, одного из основных конкурентных показателей, т.к. это обычно сопряжено с дополнительными затратами. Таким образом, использование на практике плана экономии по себестоимости привело к общепринятой установке: затраты «неизбежны» и главной целью для руководства

предприятия является не улучшение их структуры и поиск реальных возможностей снижения, а лишь «правильное» измерение.

На сегодняшний день, изменившиеся внешние условия деятельности агропромышленных предприятий заставляют все более и более изменять внутреннюю среду, т.е. структуру самих предприятий, существующие бизнес-процессы и бизнес-операции, отношение к ресурсам, используемым в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Одной из основных задач становится четкое построение и постоянное совершенствование реальной структуры затрат агропромышленного предприятия с целью укрепления общего финансового положения и повышения конкурентоспособности на основе планирования прежде всего рентабельности продукции и хозяйственной деятельности. В связи с этим вновь становятся актуальными разработки отечественного управления «стоимостного» этапа внутрихозяйственного расчета. В условиях рыночных отношений в основу механизма внутрихозяйственного расчета должны лечь не статистические методы, а «бухгалтерские», и планируемыми форматами должны стать не планы товарного выпуска и экономии по себестоимости, а – план прибылей и убытков, план – бюджет денежных средств и план – баланс предприятия, строящиеся несомненно с учетом данных рыночной среды. Указанные три формата образуют основу механизма бюджетирования, в рамках которого работают агрегированные операционный и финансовый бюджеты.

Согласно «Методическим рекомендациям по реформе предприятий (организаций)», утвержденным Приказом Минэкономики от 01 октября 1997 г. № 118, механизм бюджетирования предназначен для организации системы анализа и планирования денежных потоков, для установления жесткого оперативного контроля за поступлением и расходованием финансовых средств. Наряду с этой функцией представляется целесообразным использование бюджетов в качестве комплексного регламента управления деятельностью структурных подразделений предприятия.

На сегодняшний день в промышленно развитых странах при оценке деятельности предприятий используются два критерия: результативность и производительность. При этом под результативностью понимается степень достижения заданной цели при имеющемся объеме ресурсов (например, обеспечение конкурентоспособности продукции, повышение уровня качества и т.д.), а под производительностью – отношение результатов к объему потребленных ресурсов. Поскольку основной результат деятельности любого предприятия в условиях рынка – прибыль, то с количественной стороны эффективность деятельности агропромышленного предприятия можно оценить как отношение прибыли к объему потребленных ресурсов с учетом рациональности их

использования. При этом оценка рентабельности производственной деятельности должна осуществляться по всем структурным подразделениям, занятым переработкой ресурсов. Для этого предлагается использовать систему трансфертного (расчетного) ценообразования – более развитый и адаптированный к условиям рынка аналог внутрипроизводственного ценообразования, в составе которого предстоит обосновать целесообразность применения в конкретных условиях отдельных методов установления трансфертных цен: на базе полных, предельных издержек, на базе рыночной и договорной цены, а также варианты корректировки трансфертных цен с учетом фондоемкости или трудоемкости продукции (полуфабрикатов) структурных подразделений.

Разработка для структурных подразделений функциональных бюджетов, смет по элементам затрат, а также определение (планирование и оперативный учет) на основе трансфертных цен стоимостного объема их продукции (работ, услуг) позволит включить во внутризаводскую оценку деятельности этих подразделений оценку экономичности их развития, и тем самым стимулировать преимущественно интенсивное использование закрепленных за ними производственных ресурсов.

Литература

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р.

2. Игольников, Г.Л. Управление интенсификацией производства промышленного предприятия [Текст] / Г.Л. Игольников. – Ярославль: ЯрГУ, 1992. – 114 с.

УДК 338.5:338.43

ЦЕНА КАК УСЛОВИЕ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

к.э.н., доцент М.Е. Суровцев
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: цена, воспроизводство.

В статье освещены тенденции в динамике цен на продукцию сельскохозяйственных организаций и промышленную продукцию, потребляемую сельскохозяйственными организациями, а также тенденции в динамике убыточных и прекративших функционирование сельскохозяйственных организаций. Определена теснота корреляционной связи между этими показателями в динамике.

PRICE AS A CONDITION OF PROCESS OF REPRODUCTION OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Candidate of Economic Sciences, Docent M.E. Surovtsev
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Key words: price, reproduction.

The article highlights the trends in the dynamics of prices for the products of agricultural organizations and industrial products consumed by agricultural organizations, as well as trends in the dynamics of unprofitable and ceased functioning of agricultural organizations. The closeness of correlation between these indicators in dynamics is determined.

Методика

Использован инструментарий корреляционно-регрессионного анализа, рассчитаны коэффициенты корреляции и значения f – статистики.

Результаты

Цена как объект теоретического анализа рассматривается во взаимосвязи с такими фундаментальными явлениями как изменения в структуре общественных потребностей и платежеспособного спроса, изменения производительности труда, различия по отраслям и изменения в динамике капиталоемкости продукции (включая не только основной, но и чистый оборотный капитал), изменения денежной массы. Цена как объект маркетинговых исследований находится во взаимосвязи с такими явлениями как формы организации рынка, степень выраженности и методы конкурентной борьбы, жизненный цикл товара, потребительское поведение. Итого, цена представляет собой элемент сложной развивающейся системы, элементы которой в традиционной классификации подразделяются на факторы со стороны спроса и факторы со стороны предложения. Концепция равновесия является способом реализации системного подхода в теории рыночного ценообразования. Поэтому мы не можем согласиться с выдвижением в современной отечественной литературе какой-то особой «системной концепции ценообразования» [1].

Мы полагаем необходимым упомянуть, что цену можно рассматривать как элемент рынка (рыночного механизма), и как элемент более широкой системы – воспроизводства общественного продукта, включая воссоздание условий к нему. Неоклассическая экономическая теория акцентирует внимание именно на внутренней организации рынка, на функционировании рыночного механизма. Но, например, Н.И. Бухарин использовал термин «передаточный механизм цен» для характеристики современно-

го способа распределения и перераспределения производительных сил общества, взаимоприспособления различных отдельных частей производственного организма, идущего помимо сознательно направленной на это воли людей. Этот способ состоит в падении или повышении цен, их давлении на прибыль, путем целого ряда кризисов [2].

Хозяйственная практика предприятий АПК в пореформенный период показала, что хотя установление цены предложения (цены спроса на ресурс) юридически и отнесено к правам субъекта хозяйствования, но также обуславливается экономическими связями, то есть требует учета интересов контрагентов. Фактически речь идет о принципе единства системы цен в движении продукции по хозяйственно обособленным стадиям производства. Причем в каждом звене этого движения аккумулируются доходы, достаточные для уплаты налогов и осуществления простого или расширенного воспроизводства. Наличие «слабого звена», в котором прибыль не аккумулируется, ведет к сокращению объемов производства конечной продукции, пусть даже в целом по цепочке получен достаточный объем прибыли.

Воспроизводственные процессы (циклы) – важнейшие из процессов, протекающих в хозяйственной жизни общества. Именно ими на различных уровнях и в различных аспектах обеспечиваются материальные условия для существования общества. В силу конструктивных причин определяющими являются процессы воспроизводства конечного продукта и капитальных благ, что в ракурсе современной неоклассической школы рассматривается как воспроизводство добавленной ценности. Процесс расширенного или простого воспроизводства конечного продукта является стержнем, к которому подсоединяются иные воспроизводственные процессы: воспроизводство наемной рабочей силы необходимой квалификации, воспроизводство почвенного плодородия и лесных массивов, воспроизводство капитальных благ, изыскание источников минерального сырья и углеводородов. На воспроизводство в его материальных аспектах накладывается воспроизводство системы общественных отношений. Например, воспроизводство капитала осуществляется во взаимосвязи материального и социального аспектов. И эта сложная связь стала центральной проблемой теоретической системы К. Маркса.

Исследование объективных условий воспроизводства в аграрном секторе и тех требований, что оно предъявляет к системе цен, составляет одну из задач настоящего исследования. Цены историчны и объективны, поскольку историчны и объективны общественные отношения, их порождающие. Сельскохозяйственное производство вступило и находится в системе свободных рыночных отношений на крайне невыгод-

ных позициях. Во-первых, значительная часть сельскохозяйственных продуктов доходит до конечного потребителя только в виде продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. Региональные рынки с.-х. сырья характеризуются высококонцентрированным спросом и представляют собой в некоторых случаях географическую мозаику локальных монопсоний. Во-вторых, сельскохозяйственные организации фактически лишены или крайне ограничены в возможностях реализации напрямую населению продуктов, не требующих переработки. В-третьих, доходы от экспорта сырьевых ресурсов в значительной мере используются для оплаты импорта продуктов питания при крайне низкой величине таможенных тарифов на импорт этих товаров. Решая задачу сдерживания цен на продовольственные товары в условиях бедности широких слоев населения, государство жертвует отечественным с.-х. производством. В-четвертых, высока концентрация предложения подавляющей части покупных промышленных ресурсов для сельского хозяйства. И если снижение платежеспособного спроса на покупные ресурсы со стороны с.-х. организаций привело к катастрофическим последствиям для отечественного с.-х. машиностроения и тракторостроения, оно совершенно не отразилось на условиях производства и предложения энергоносителей, автотранспорта, минеральных удобрений и иных продуктов. Независимость экспортоориентированных отраслей от положения дел в национальной экономике, в том числе в ее аграрном секторе, обусловила огромные финансовые потери для последнего от диспаритета цен. В совокупности описанные причины обусловили экономическую нецелесообразность с.-х. производства и его фактическое прекращение на территориях, удаленных от центров сбыта, то есть вдоль по административно-территориальным границам регионов.

Нами было проведено статистическое исследование связи удельного веса убыточных с.-х. организаций и соотношения индексов аграрных и промышленных цен к 1990 году за 17-летний период, представленное в таблице 1. Максимальная теснота корреляционной связи, характеризуемая значением коэффициента корреляции «-0,94», обнаруживается для периода с 1992 года по 1999 год. Для периода 1992–2002 гг. значение коэффициента чуть ниже «-0,902», а для всего периода с 1992 по 2008 годы – только «-0,509». Причина ослабления тесноты изучаемой корреляционной связи, начиная с 2001–2002 годов, на самом деле очевидна. До 2001 года число с.-х. организаций оставалось неизменным, а в 2001-2002 годах уменьшилось незначительно. Как следствие диспаритет аграрных и промышленных цен напрямую обуславливал рост убыточности хозяйственной деятельности с.-х. организаций и рост удельного веса убыточных с.-х. организаций. Значение коэффициента

корреляции для периода 1992–2002 годов (-0,902) свидетельствует об очень сильной тесноте корреляционной связи. Значение коэффициента детерминации 0,813 говорит о том, что свыше 80% вариации одного показателя обусловлено вариацией второго. Значение f – статистики удовлетворительное: F-расчетное 39,1 превышает F-критическое (табличное) значение 10,6 при уровне значимости 0,01.

Таблица 1 – Коэффициенты корреляции между удельным весом убыточных и ликвидированных организаций и соотношением индексов цен на продукцию с.-х. организаций и приобретаемую ими промышленную продукцию в России к 1990 году за период с 1992 по 2008 годы

Годы	Удельный вес организаций, в процентах		Соотношение индексов цен к 1990 году, в процентах	Коэффициенты корреляции соотношения индексов цен за период с 1992 года по соответствующий год с удельным весом организаций	
	убыточных	ликвидированных и убыточных		убыточных	ликвидированных и убыточных
1992	4,9	4,9	49		
1993	9,7	9,7	37,1	–1,000	–1,000
1994	59,1	59,1	26,49	–0,889	–0,889
1995	57,16	57,16	27,31	–0,916	–0,916
1996	79,34	79,34	23,95	–0,925	–0,925
1997	81,55	81,55	22,06	–0,938	–0,938
1998	87,58	87,58	22,43	–0,941	–0,941
1999	54,1	54,1	27,84	–0,938	–0,938
2000	51,21	51,21	25,58	–0,922	–0,922
2001	46,05	51,51	27,12	–0,909	–0,917
2002	54,87	60,49	24,95	–0,902	–0,916
2003	48,84	59,03	22,85	–0,869	–0,905
2004	35,09	51,56	23,45	–0,805	–0,885
2005	39,88	58,76	22,2	–0,756	–0,876
2006	32,01	58,54	20,89	–0,674	–0,862
2007	21,93	57,07	22	–0,586	–0,853
2008	18,05	74,89	22,31	–0,509	–0,856
F – расчетное за период 1992–2008 годов				5,23	40,97
F – табличное (критическое) для уровня значимости 0,01				8,68	8,68
F – расчетное за период 1992–2002 годов				39,07	46,61
F – табличное (критическое) для уровня значимости 0,01				10,56	10,56

Однако в 2003–2008 годах процесс сокращения числа крупных и средних с.-х. организаций набрал силу: с конца 2002 по конец 2008 года число организаций сократилось на 15,7 тысяч, или на 65% от уровня 2002 года. Поскольку сокращение числа организаций происходило именно за счет убыточных организаций, то их удельный вес от общего числа оставшихся (функционирующих) организаций стал год от года снижаться в силу чисто арифметических оснований даже при некотором усилении диспаритета цен.

Если же рассмотреть корреляционную зависимость между соотношением индексов аграрных и промышленных цен к 1990 году и удельным весом убыточных и прекративших функционирование с.-х. организаций (от числа в 27,6 тысяч в 2000 году), то для всего периода с 1992 по 2008 годы коэффициент корреляции -0,856 характеризует сильную тесноту связи. Значение коэффициента детерминации 0,732 говорит, что 73% вариации одного показателя обусловлены вариацией второго показателя. Значение f – статистики удовлетворительное: F-расчетное 40,9 превышает F-критическое 8,7 при уровне значимости 0,01.

Выводы

Таким образом, доказано, что диспаритет аграрных и промышленных цен является определяющим фактором удельного веса убыточных и прекративших функционирование крупных и средних сельскохозяйственных организаций страны в длительный период с 1992 по 2008 годы.

Литература

1. Четвертакова, В.П. Цены и ценообразование в функционировании и развитии АПК [Текст]: монография / В.П. Четвертакова. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2003. – С. 3.

2. Бухарин, Н.И. Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы [Текст] / Н.И. Бухарин. – Изд. 4-е. Репринт. изд. 1925 года. – М.: «Орбита», 1988. – С. 47.

УДК 366.5

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

магистрант Т.Т. Толкынбаева; д.юр.н., профессор Е.А. Онгарбаев (Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Республика Казахстан)

Ключевые слова: правовое регулирование, преступление, уголовная ответственность, анкетирование, потребительский рынок, фальсификация товаров, обман потребителей.

В статье представлена современная проблематика защиты прав потребителей в Республике Казахстан (РК). Представлены результаты анкетирования населения регионов Республики Казахстан по вопросу защиты прав потребителей.

PROTECTION OF THE RIGHTS OF CUSTOMERS: THE ORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Undergraduate T.T. Tolkynbaeva;
Doctor of Juridical Sciences, Professor E.A. Ongarbaev
(Eurasian National University L.N. Gumilyova Astana,
Republic of Kazakhstan)

Key words: legal regulation, crime, criminal liability, questioning, consumer market, falsification of goods, consumer fraud.

The article presents the current issues of consumer protection in the Republic of Kazakhstan. The results of the survey of the population of the regions of the Republic of Kazakhstan on the protection of consumer rights are presented.

Происходящие в казахстанском обществе глубокие социально-экономические преобразования обусловили возникновение и развитие принципиально новых форм проявления преступности. Совершенствование и распространенность передовых достижений научно-технического прогресса способствовали активизации деятельности лиц в сфере подделки материальных объектов. Реальные масштабы данного явления в обществе настолько велики, что многими учеными и политиками во всем мире деятельность в сфере подделки материальных объектов отнесена к категории транснациональной преступности.

В Послании Президента Нурсултана Назарбаева народу Казахстана отмечено: «.....при движении в число 30-ти развитых стран мира нам необходима атмосфера честной конкуренции, справедливости, верховенства закона и высокой правовой культуры» [1].

Нормы права должны наделять потребителя такими возможностями защиты своих прав и налагать на промышленные и торговые предприятия такие санкции, чтобы им было экономически невыгодно их нарушать. Именно поэтому за нарушение прав потребителей должна быть установлена, кроме гражданской и административной, уголовная ответственность, что является социально обусловленным и необходимым шагом в борьбе с рассматриваемым негативным явлением. В связи с этим актуализируется задача выработки правильной линии уголовного законодательства, предусматривающего ответственность за обман потребителей [2].

Фальсификация потребительских товаров, выражающаяся в обмане потребителей в уголовно-правовом и криминологическом аспектах, детально освещена в трудах отечественных ученых, среди которых следует выделить Р.О. Орымбаева «Уголовная ответственность работников торговли» и Р.А. Амерханова «Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с обманом потребителей». Авторами научных работ по указанной тематике являются также известные российские ученые, как Г.В. Бушуев, Ю.А. Гладышев, Ю.В. Головлев, Ю.В. Кореневский, А.П. Кузнецов, Ю.И. Ляпунов, И.Г. Маландин, Г.О. Петрова, Г.О. Рыбакова, Б.Ф. Степанова, Т.Г. Квятковская и др.

Как показал обзор нормативных и литературных источников, обман потребителей представляет большую общественную опасность, но борьба с ним ведется недостаточно.

Уголовно-правовой, исторический и криминологический анализ обмана потребителей помог выявить ряд вопросов, требующих законодательного и организационного решения. Это означает, что отечественное право в недостаточной степени разработало рычаги воздействия, нюансы и детали обмана потребителя изучены пока недостаточно.

В ряде случаев, противники возобновления уголовной ответственности за обман потребителей, часто ссылаются на то, что действия виновных лиц, могут квалифицироваться, как мошенничество. Данный подход представляется необоснованным по целому ряду причин. Во-первых, изначально, обман потребителя является специальной нормой ответственности (как по административному, так и по (ранее) уголовному законодательству несмотря на то, что они схожи по многим признакам состава. Однако, по мнению ученых, уравнивать их нельзя. Если даже взять сумму причиненного ущерба, которая является основанием для квалификации деяния, как уголовно наказуемого. Квалификация мошенничества согласно ст. 190 УК РК не содержит признаков, соответствующих понятию «обман покупателей или потребителей», и влечет за собой судимость. В данном контексте необходимо учесть, что в уголовной квалификации мошенничества не допускается применение понятия «иной обман», допустимого при административном проступке. Кроме того, административное правонарушение не включает в себя понятие «преступное злоупотребление доверием» [2, 3].

Такие тенденции уголовного законодательства как снижение наказания и снижение законодательной оценки общественной опасности обмана потребителей до уровня преступлений небольшой тяжести и административного проступка входят в явное противоречие с негативной социальной окраской обмана потребителей.

На наш взгляд, необходимо возвратить в УК РК статью «Обман потребителей», аналогичную действовавшей в свое время ст. 223 УК РК [4].

В отношении малозначительных преступлений, таких как обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств, качества товара (работы, услуги) и т.п. на уровне супермаркета или рынка, действуют нормы КоАП РК [5].

С этим мы согласны. Но когда преступление наносит значительный ущерб (потенциально, установленный нормой права), либо, когда данные правонарушения совершаются должностными лицами организаций, предоставляющих, например, услуги многочисленного потребления (такие как ЖКХ, поставщики электроэнергии, тепла, воды), то здесь уже преимущественно должна действовать более серьезная мера наказания, предусматривающая уголовную ответственность в рамках возвращенной в УК РК нормы, предусматривающей ответственность за обман потребителей. Проведенное совместно с Комитетом по защите прав потребителей РК исследование защиты прав потребителей в Казахстане показало неоднозначную картину.

В сфере защиты прав потребителей основную роль играют три субъекта: 1) потребители; 2) субъекты по защите прав потребителей (Комитет по защите прав потребителей и департаменты на местах, а также общественные объединения); 3) высшие государственные органы (Президент и Парламент РК). Но их действия по вопросам защиты прав потребителей зачастую не согласованы.

Как показали результаты анкетирования, население часто встречается с нарушением своих потребительских прав. В подавляющем большинстве население слабо информировано о своих правах, проявляет мало интереса к тому, чтобы узнать о своих правах больше и зачастую не верит, что может что-нибудь изменить.

Для начала респондентам было предложено указать, как часто нарушались их потребительские права в текущем году. Как показали результаты анкетирования, права потребителей нарушались более 7 раз, к примеру, в Алматы и Карагандинской области 34%. Наиболее значительными нарушения оказались в Костанайской области (43%). Наиболее реже они нарушались в Шымкенте: менее 3 раз 51%, ни разу 33%. В тех случаях, когда респонденты отмечали, что их права в текущем году ни разу не нарушались, они пропускали ряд вопросов, касающихся характера этих нарушений и переходили к вопросам, касающихся их потребительского поведения (рисунки 1, 2).

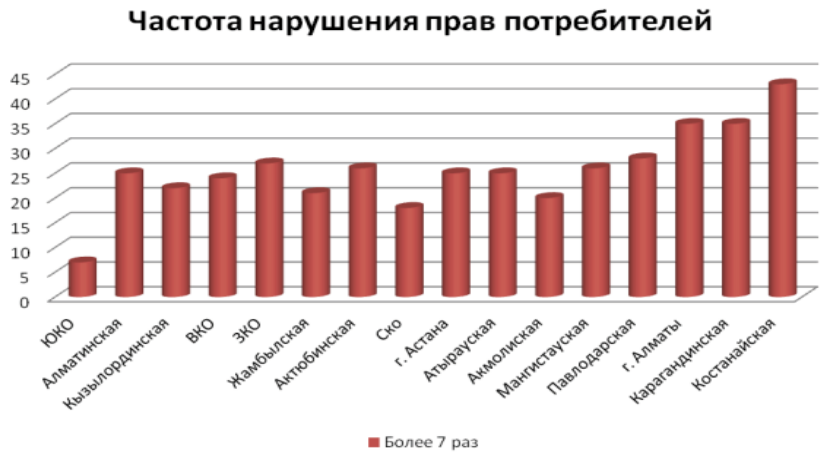

Рисунок 1 – Частота нарушения прав потребителей (более 7 раз)

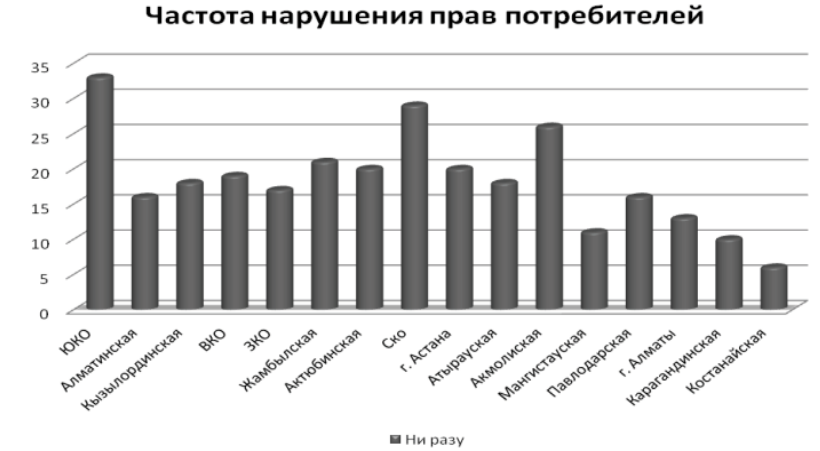

Рисунок 2 – Частота нарушения прав потребителей (ни разу)

Респондентам задавались также вопросы, касающиеся сфер нарушения их прав. Этот вопрос задавался в том случае, если потребительские права опрашиваемых нарушались в текущем году. Тут учитывалось, в каких именно сферах нарушались их права как потребителей: в сфере обслуживания, в сфере приобретения и потребления или обеих сферах сразу. Более всего случаев в обеих сферах наблюдалось, со слов опрашиваемых, в Карагандинской области, 65%. Меньше всего в Шымкенте, 17%. В сфере обслуживания больше всего нарушений пришлось на Актау – 43%, меньше всего на Петропавловск – 24%. В сфере приобретения и потребления товаров народного потребления случаев потре-

бления некачественных товаров отмечалось больше всего в Шымкенте – 48%, менее всего в г. Алматы – 9% (рисунки 3, 4).

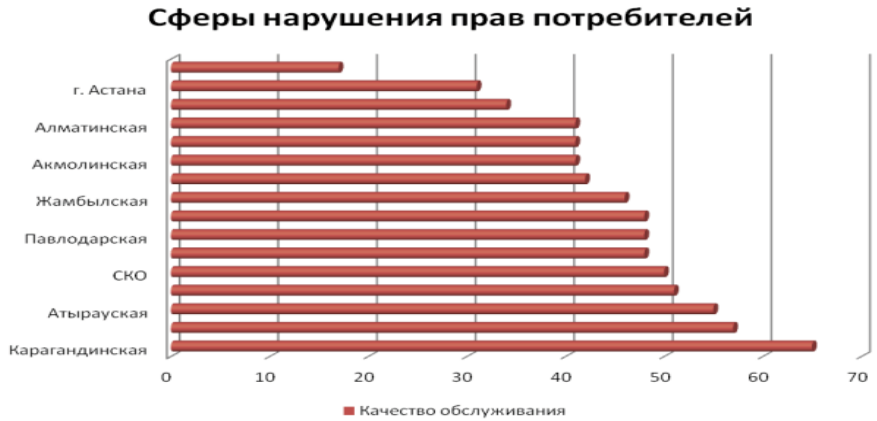

Рисунок 3 – Качество обслуживания

Рисунок 4 – Качество приобретаемых товаров

Нами также были заданы вопросы относительно видов нарушений. Среди них наиболее часто встречается несоответствие качества товара или услуги заявленному. Далее по распространенности отмечены грубость персонала и отказ заменить некачественный товар. Такого рода нарушения чаще всего встречаются в Алматы и Павлодаре. Обман или предоставление недостоверной информации встречается во всех регионах РК. Наибольшее число респондентов, которых обманывали с

помощью недостоверной информации, отмечено в Астане, Уральске, Актау (11%).

На следующем графике отображены результаты опроса касательно степени удовлетворенности их качеством обслуживания. Респонденты оценивали данный показатель по 5-ти балльной шкале, где 1 – неудовлетворен, 5 – очень удовлетворен. На диаграмме 5 отражены средние оценки сферы обслуживания по каждому региону в отдельности.

Как показывают результаты опроса, респонденты наиболее удовлетворены такими сферами обслуживания, как финансовые услуги, услуги связи, частные клиники, СМИ. Такие сферы обслуживания, как СТО, страхование, государственные медицинские услуги и образование респонденты удовлетворены в наименьшей степени. Следующий блок вопросов посвящен опыту обращения людей с жалобой на нарушение их прав как потребителей. Основная часть респондентов, в случаях, когда их потребительские права были нарушены, никуда не обращались и свои права не отстаивали. Такие респонденты больше всего живут в Караганде, Костанае и Алматы. Следующей категорией граждан, которые пытались найти компромисс и договориться самостоятельно, оказались в Актау – 45% (рисунок 6).

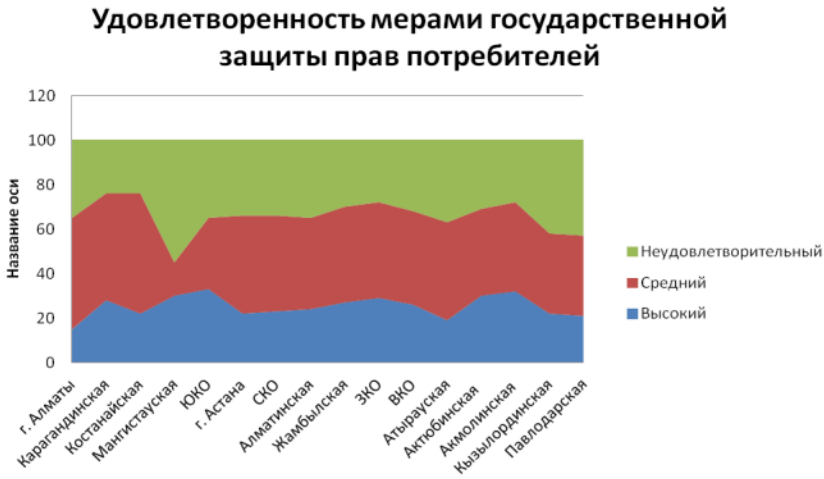

Рисунок 5 – Удовлетворенность мерами государственной защиты прав потребителей

Как показал анализ, население очень слабо информировано о своих правах, чем пользуются недобросовестные предприниматели. Поэтому государству стоит уделять больше внимания просвещению населения о его правах.

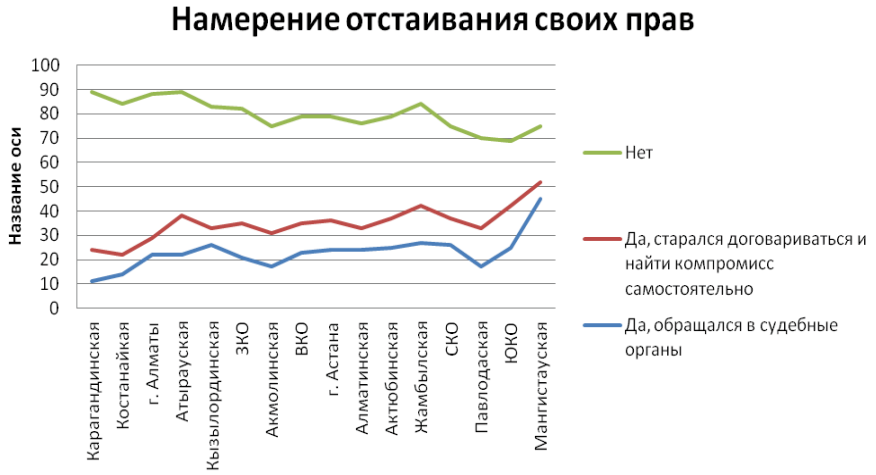

Рисунок 6 – Намерение отстаивания своих прав

Государство принимает меры по противодействию обману потребителей, в том числе старается либерализовать бизнес, запрещает проверки, снижает налоги, отменяет лицензирование и инициирует другие различные меры по стимулированию развития бизнеса. Ведется активная борьба с коррупцией. Есть Закон о защите прав потребителей. Но этого, как показывают исследования, недостаточно [6].

Таким образом, в правовой литературе понятие потребительского рынка рассматривается в широком и узком смысле. Нормы потребительского законодательства содержатся не только в различных законах, но и принадлежат к различным отраслям законодательства. Актуальным является создание действенных механизмов контроля и ответственности за нарушение прав потребителей, способных восстанавливать правопорядок и предупреждать противоправные посягательства на интересы потребителей.

Литература

1. Послание Главы государства Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» [Текст]. Астана, 17 января 2014 года.

2. Лазарева, Н.Ю. Уголовно-правовые и криминологические аспекты обмана потребителей в сфере потребительского рынка [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Н.Ю. Лазарева. – М., 2003. – 24 с.

3. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/.

4. Старая редакция Уголовного Кодекса РК от 16.07.97 г. № 167-I (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2011 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/.

5. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года № 235-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.04.2016 г.).

6. Закон Республики Казахстан от 4 мая 2010 года № 274-IV «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.04.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/.

УДК 65.290-2

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ (ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, 2019 Г.)

к.э.н. Н.Ю. Шинакова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: кадровые документы, эксперимент по электронному кадровому документообороту без наличия бумажных версий документов.

В статье дается перечень кадровых документов, которые упоминаются в каком-либо законе или подзаконном акте, содержащем нормы трудового права. Рассмотрен проект Федерального закона, позволяющий отработать механизмы, помогающие вести электронные документы без дублирования их на бумаге.

DOCUMENTATION OF PERSONNEL MANAGEMENT (CHANGES IN LEGISLATION, 2019)

Candidate of Economic Sciences N.Yu. Shinakova,
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Key words: personnel documents, an experiment in electronic personnel workflow without paper versions of documents.

The article provides a list of personnel documents that are mentioned in any law or by-law act that contains the norms of labor law. Was considered federal law project, which allows to develop mechanisms that keep electronic documents without duplicating them on paper.

Кадровый учет – обязательная часть работы любой организации независимо от организационно-правовой формы и количества штатных единиц. К сожалению, многие компании, особенно малый бизнес, спох-

ватывается о кадровом учете лишь при появлении на пороге трудовой инспекции.

Предприниматели не любят оформлять множество ненужных, на их взгляд, бумаг, но кадровые документы – это предмет пристального внимания не только трудовой инспекции, но и МВД, Пенсионного фонда, ФСС. Многие кадровые документы проверяются в ходе налоговой проверки, т.к. они относятся к первичным документам, которые подтверждают выполнение хозяйственных операций (выплата заработной платы, налоги, проч. расходы).

Полный состав кадровой документации, который должен быть у ИП-работодателя или ООО, определить достаточно сложно. Окончательный перечень зависит от сферы деятельности, условий труда и даже от желания самого работодателя.

Если у предпринимателя или в организации есть все необходимые кадровые документы, и в них учтены главные особенности работы, то любая, даже очень спорная ситуация, легко разрешима. Причем законным способом, исключающим финансовые и другие риски.

В таблице 1 перечислены кадровые документы, которые упоминаются в каком-либо законе или подзаконном акте, содержащем нормы трудового права [1].

Таблица 1 – Перечень необходимых кадровых документов

Документ	Ссылка на законодательство	В каких случаях оформляется
Трудовой договор	Статьи 16, 56, 67 ТК РФ	Обязательно
Приказ о приеме на работу	Статья 68 ТК РФ, Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 [2]	Обязательно
Личная карточка работника	Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1	Обязательно
Трудовая книжка	Статья 66 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках» [3], Постановление Минтруда России от 10.10.2003 № 69 [4]	Обязательно
Правила внутреннего трудового распорядка	Статья 189 ТК РФ	Обязательно
Штатное расписание	Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1	Обязательно

Продолжение таблицы 1

Документ	Ссылка на законодательство	В каких случаях оформляется
Книга учета движения трудовых книжек и вкладышей в них	Постановление Минтруда России от 10.10.2003 № 69	Обязательно
Должностные инструкции по каждой должности в соответствии со штатным расписанием	Единый тарифно-квалификационный справочник	Обязательно, если должностные обязанности не урегулированы в трудовых договорах
Положение о защите персональных данных работников	Статья 86 ТК РФ	Обязательно
Положение об оплате труда работников	Раздел VI ТК РФ	Обязательно, если вопросы оплаты труда не урегулированы в трудовых договорах
Положение о премировании и материальном стимулировании работников	Раздел VI ТК РФ	Обязательно, если вопросы оплаты труда не урегулированы в трудовых договорах
Положение об охране труда	Статья абз. 22 ч. 2 ст. 212 ТК РФ	Обязательно
Инструкции по охране труда по должностям (профессиям)	Раздел X ТК РФ	Обязательно
Журнал инструктажа (ознакомление с инструкциями, по ГО и ЧС)	Раздел X ТК РФ	Обязательно
Журнал прохождения работниками обязательного медицинского освидетельствования	Статья 69 ТК РФ	Лица, не достигшие возраста восемнадцати лет, а также иные лица в случаях, предусмотренных ТК РФ и иными федеральными законами
График отпусков	Статья 123 ТК РФ, Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1	Обязательно
Специальная оценка условий труда (СОУТ)	статья 212 ТК РФ	Обязательно

Продолжение таблицы 1

Документ	Ссылка на законодательство	В каких случаях оформляется
Положение о коммерческой тайне	Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» [5]	Обязательно, если в трудовом договоре указано, что работник должен сохранять коммерческую тайну
Коллективный договор	Глава 7 ТК РФ	Необязателен, заключается по соглашению сторон (если достигнута договоренность об этом между работниками и работодателем)
Договоры о полной материальной ответственности	Приложения №2 и № 4 к Постановлению Минтруда России от 31.12.2003 № 85 [6]	Обязательно в случаях установления полной материальной ответственности
Приказ о предоставлении отпуска работнику	Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1	Обязательно
Заявление работника о предоставлении отпуска без сохранения заработной платы	Статья 128 ТК РФ	Обязательно
Табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда	Постановление Госкомстата России от 05.01.2004 № 1	Обязательно
График сменности	Статья 103 ТК РФ	Обязательно при наличии сменной работы

Как видно из таблицы 1, необходимость оформления многих документов закреплена в других нормативных актах (не ТК РФ), например, в Книге учета движения трудовых книжек и вкладышей к ним упоминается в постановлении Правительства РФ от 16.04.2003 г. № 225.

Некоторые документы носят рекомендательный характер, например, должностные инструкции (для коммерческих организаций). Многие виды кадровой документации необходимо вести по унифицированным формам (Постановление Госкомстата России от 5 января 2004 г. № 1). Такие документы служат основанием для начисления зарплаты, и в этом случае уже можно говорить об их обязательности.

На предприятии необходимо постоянно вести кадровую работу: приказы на отпуска, изменения оплаты труда, должностных обязанно-

стей, предоставление выписок по требованию контролирующих органов и сотрудников, проведение инструктажей и другое – все должно быть оформлено приказами и отметками в журналах регистрации:

– приказов по личному составу,

– трудовых договоров,

– личных дел,

– выдачи командировочных удостоверений,

– справок и т.д.

Кроме обязательных для всех документов, есть те, которые нужно вести только в определенных случаях. К таким документам можно также отнести:

– перечень должностей работников с ненормированным рабочим днем (если рабочий день сотрудников не нормирован).

Отсутствие обязательных документов может быть расценено проверяющими из трудовой инспекции как нарушение трудового законодательства, при этом наказание определяется в зависимости от степени ущерба.

Для сокращения количества бумажных документов, удобства регистрации, хранения и поиска нужных документов Правительством Российской Федерации вынесен к рассмотрению Федеральный закон «О проведении эксперимента по ведению документов, предусмотренных трудовым законодательством, связанных с работой, в электронном виде у отдельных работодателей» [7]. При вводе в действие, Закон позволит отработать механизмы, которые помогут вести электронные документы без дублирования их на бумаге. Эксперимент предлагают организовать с 1 января 2020 года по 31 декабря 2022 года. Сейчас проект проходит общественное обсуждение.

По словам авторов проекта, участвовать в эксперименте будут добровольно около десяти организаций. Конкретный перечень работодателей определит правительство.

Работодателям, согласным на эксперимент, предлагают самостоятельно определить, какие документы перевести в новый формат. Организации смогут также выбирать вид электронной подписи. В некоторых случаях, например, при заключении трудового договора, нужно будет использовать усиленную квалифицированную электронную подпись.

Расходы, связанные с использованием нового формата, придется нести самим компаниям.

В 2018 году Минтруд уже проводил эксперимент по электронному кадровому документообороту. Тогда обязательным условием было наличие бумажных версий документов.

Работодатели осуществляют мероприятия по реализации требований настоящего Федерального закона, включающие:

– установление видов документов, связанных с работой, в отношении которых будет проводиться эксперимент;

– определение структурных подразделений организаций, участвующих в эксперименте (при необходимости);

– подготовка, принятие локальных нормативных актов и (или) внесение в них изменений с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации (при его наличии) в соответствии со статьей 372 Трудового кодекса Российской Федерации по вопросам проведения эксперимента, в том числе использования видов электронной подписи работодателем и работником с учетом части 3 настоящей статьи;

– ознакомление работников о порядке проведения эксперимента посредством использования информационной системы, применяемой работодателем либо на бумажном носителе.

Для проведения эксперимента работодатель самостоятельно устанавливает вид электронной подписи, применяемый при ведении документов, связанных с работой. При заключении трудового договора, договора о материальной ответственности, ученического договора, а также при внесении в них изменений, работодатель обязан использовать усиленную квалифицированную электронную подпись.

Работодатель при поступлении запросов уполномоченных органов и организаций, в том числе при проведении государственного контроля (надзора), вправе представлять соответствующие документы, связанные с работой в форме электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью.

Несмотря на положительные стороны, внедрение электронного документооборота имеет и отрицательные моменты. В основном они сводятся к материальным затратам, которые как оказалось, могут быть не маленькими.

Компания понесет значительные затраты не только на установку программного обеспечения и покупку нужного оборудования, но и должна принять в штат работника, без специальных навыков которого, система электронного документооборота просто не будет работать. Такому сотруднику тоже требуется платить зарплату. А это еще одна статья в расходах.

Но не стоит забывать, что затраченные усилия в дальнейшем окупятся, и фирмы, работающие с электронным документооборотом, только выиграют. Ведь они будут экономить не только на времени обработки информации, но и значительно сократят расходы на оплату услуг, например, архивариуса. Плюс ко всему прочему электронному архиву не требуется дополнительного помещения, покупки дополнительной канцелярии и прочих моментов.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (последняя редакция от 27.12.2018) [Электронный ресурс]. – URL: http://base.garant.ru/12125268/ (дата обращения 25.03.2019).

2. Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47274/ (дата обращения 25.03.2019).

3. Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41888/ (дата обращения 25.03.2019).

4. Постановление Минтруда России от 10.10.2003 № 69 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44948/ (дата обращения 25.03.2019).

5. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/ (дата обращения 25.03.2019).

6. Постановлению Минтруда России от 31.12.2003 № 85 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40830/ (дата обращения 25.03.2019).

7. Федеральный закон «О проведении эксперимента по ведению документов, предусмотренных трудовым законодательством, связанных с работой, в электронном виде у отдельных работодателей» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 25.03.2019).

УДК 338.2

АНАЛИЗ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

к.э.н., доцент Ю.В. Шуматбаева; к.э.н., доцент С.А. Гусар
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: финансовая грамотность, цифровая экономика, диджитализация, цифровые технологии, цифровая трансформация, краудфандинг.

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме финансовой грамотности населения, а именно исследованию внедрения и развития знаний и навыков в условиях цифровой экономики, характеризующейся обилием как новых технологических средств, активно используемых гражданами и предприятиями для производства продуктов

и услуг, так и появлением цифровых каналов коммуникации и переосмыслением подхода к использованию информации.

ANALYSIS OF THE LEVEL OF FINANCIAL LITERACY OF CITIZENS OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF FORMING A DIGITAL ECONOMY

Candidate of Agricultural Sciences, Docent Yu.V. Shumatbaeva;
Candidate of Agricultural Sciences, Docent S.A. Gusar
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Key words: financial literacy, digital economy, digitalization, digital technologies, digital transformation, crowdfunding.

The article is devoted to today's topic of financial literacy of the population, namely the study of the introduction and development of knowledge and skills in a digital economy, characterized by an abundance of both new technological tools actively used by citizens and enterprises for the production of products and services, and the emergence of digital communication channels rethinking the approach to the use of information.

Цифровая экономика – экономика инноваций, развивающаяся за счет эффективного внедрения новых технологий. Число пользователей Интернет в такой экономике растет в геометрической прогрессии, информационно-компьютерные технологии растворяются в нашей жизни, происходит цифровая революция. Зачатки цифровой экономики в мире появились в конце 20 века, а сейчас мы находимся в активной фазе ее развития. Век новых технологий диктует свои правила в сфере услуг и рынка информационных изобретений. IT-сфера развивается очень быстро, и появление Интернета действительно изменило ход нашей жизни. Уже сегодня ни одни общественные отношения не складываются без Интернета, связи и компьютера. Эти вещи упрощают нашу жизнь и помогают в реализации наших целей [1].

Другими словами, цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинг и прочее. Обычно главными элементами цифровой экономики называют электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, интернет-рекламу, а также интернет-игры [1].

Принятая в июле 2017 года Правительством РФ программа «Цифровая экономика» заложила вектор нового технологического уклада и модели развития бизнеса, государства и общества. В настоящее время

трендом развития российского бизнеса стала диджитализация, или переход на цифровые технологии. С точки зрения бизнеса диджитализация означает постепенный переход продукта, сервиса, марки или сектора деятельности в интернет-пространство, принимая во внимание особенности развития новых технологий информации и коммуникации, а также нового понимания правил потребления. С организационной точки зрения социальная диджитализация соответствует изменению процесса и организации работы в связи с интеграцией новых информационных технологий. С пользовательской точки зрения диджитализацию можно определить как настоящий бум жизни онлайн и появление понятия мультиэкранности (Smart-TV, компьютеры, планшеты, смартфоны и т. д.). Цифровые технологии сокращают время коммуникаций и ускоряют все бизнес-процессы, поэтому особое внимание уделяется развитию человеческого капитала. Для специалиста необходимо обладать компетенциями в области новых технологий, обладать экспертизой в своей сфере, быстро обучаться и внедрять новые решения. Не менее важным станет и навык удаленной работы. Все большее число компаний успешно работает с удаленными командами, и эта тенденция, считаем, только усилится [2].

Финансовая грамотность – багаж знаний о финансовом рынке, наличие которых позволяет человеку грамотно оценивать создавшуюся ситуацию и принимать взвешенные решения как в жизни, так и в профессиональной деятельности.

Человек может управлять своими средствами только в том случае, если он знаком с основными финансовыми понятиями и умеет их применять в реальных ситуациях. Таким образом, экономически грамотный человек ведет учет своих расходов и прибыли, не дает образоваться большим долгам, разрабатывает планы своего бюджета и накапливает сбережения для беспечного будущего. Также он обязан разбираться в продукции, которую предлагают финансовые предприятия, и использовать ее с выгодой для себя, основываясь на внимательном выборе и продуманном подходе. Кроме этого, экономически образованная личность пользуется накопительными услугами и страхованием [4].

Сложность освоения и обучения финансовой грамотности в условиях цифровой экономики заключается в том, что современная система образования не успевает за развитием финансовых рынков.

С целью определения уровня и спектра экономических и финансовых знаний населения нашей страны и для его исследования, мы изучили результаты участников по итогам всероссийской образовательной акции «Экономический диктант», далее Диктант. В качестве респондентов выступили школьники, студенты и взрослое население страны.

В процессе анализа и обработки данных мы получили: с позиции гендерного распределения аудитории участников Диктанта анализ их ответов дал следующие результаты (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты Диктанта с позиции гендерного распределения аудитории участников [3]

Показатель	«Начальный» до 30 баллов		«Удовлетворительный» 31–50 баллов		«Авторитетный» 51–100 баллов	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Мужчины	48,2	23,8	41,2	48,5	10,6	27,7
Женщины	44,0	21,4	43,7	47,2	12,4	31,4

Среди мужчин базовый «начальный» результат до 30 баллов достигли 23,84%, а среди женщин – 21,4%. «Удовлетворительного» уровня от 31 до 50 баллов смогли достичь 48,49% мужчин и 47,22% женщин. При этом в категорию уровня «Авторитетный», набрав от 51 до 100 баллов, вошли 31,37% женской и 27,67% мужской аудитории.

В сравнении с данными Диктанта, проведенного в 2018-м году, следует отметить серьезный прогресс в уровне результатов участников по сравнению с Диктантом 2017-го года. Тогда базовый результат до 30 баллов был получен 48,24% мужской и 43,99% женской аудитории. Доля набравших от 31 до 50 баллов мужчин составила 41,16%, а женщин – 43,65% соответственно. На уровне от 51 до 100 баллов Диктант написали 12,37% женщин и 10,59% мужской аудитории.

Особое внимание следует уделить исследованию результатов выполнения Диктанта и сравнительной оценке уровня экономической грамотности среди студентов экономических, технических и гуманитарных вузов (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты уровня экономической грамотности студентов вузов [3]

Категория вуза	«Начальный» до 30 баллов	«Удовлетворительный» 31–50 баллов	«Авторитетный» 51–100 баллов
Экономические	28,8	43,0	28,2
Технические	42,6	43,0	14,4
Гуманитарные	27,1	41,3	31,6

Наибольшую долю (42,59%) в категории «начальный уровень знаний в сфере экономики» (до 30 баллов) занимают студенты технических вузов, в то время как доля в ней студентов экономических вузов составляет – 28,82%, а гуманитарных – 27,08%.

В категории «удовлетворительный уровень экономических знаний» (от 31 до 50 баллов) результаты трех групп различаются незначительно:

доля студентов экономических вузов составляет 43,03%, студентов технических вузов – 42,98%, а учащихся гуманитарных вузов – 41,28%.

Уровня «Авторитетный» (от 51 до 100 баллов), в свою очередь, достигли 31,62% учащихся гуманитарных вузов, 28,14% студентов экономических вузов и 14,41% студентов технических вузов.

По нашему мнению, одной из целей Диктанта является выработка конкретных рекомендаций по совершенствованию современных образовательных программ по экономике в средних общеобразовательных и высших учебных организациях.

Анализ полученных результатов показал, что у студентов наибольшую сложность вызвали вопросы, связанные с макроэкономической статистикой, экономической историей, отдельными аспектами теории финансов. Также часть студентов испытывала сложность при ответах на вопросы, имеющие отношение к бюджетной и налоговой системам, экономике государственного сектора. В этой связи можно рекомендовать специалистам вузов совершенствование и расширение таких образовательных программ, как «Макроэкономика», «Финансовый менеджмент», «Налоговое право», «Экономика общественного сектора».

Касаясь результатов выполнения Диктанта учащимися школ, необходимо отметить, что для большинства школьников наиболее сложными стали вопросы, связанные с выбором оптимального типа ценных бумаг и реализацией процедуры банкротства. Также значительное число ошибок молодые люди сделали в вопросах о государственном бюджетном регулировании и бюджетном финансировании отдельных типов учреждений. В связи с этим, мы рекомендуем расширить экономический блок курса «Обществознание», обеспечив тем самым учеников системными компетенциями начального уровня, которые станут для них опорой при дальнейшем поступлении в вузы и в целом как для субъектов экономической системы государства.

При проведении аналитического исследования по итогам акции, особое внимание уделили показателям результативности написания Диктанта.

Оценка уровня знаний участников проводилась с применением 100-балльной шкалы, разделенной на 3 уровня: уровень от 0 до 30 баллов, соответствует начальному уровню знаний в сфере экономики – набрали 23,65% аудитории, уровень от 31 до 50 баллов – характеризуется как удовлетворительный уровень экономических знаний – набрали 40,41% аудитории, от 51 до 100 баллов – относит участника к группе «Авторитетный» – набрали 35,93% аудитории.

Исследования показали, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом, количество ответов в интервале до 30 баллов сократилось в 1,6 раза, а в интервале от 51 до 100 баллов увеличилось более чем в 2 раза.

По итогам Всероссийского экономического диктанта ВЭО России ежегодно публикует аналитический отчет. В 2018-м году количество отличников Всероссийского экономического диктанта, т.е. тех, кто набрал от 80 до 100 баллов, составило 745 человек, или 0,76% от общего числа участников, что является менее 1% [3].

На сегодняшний день по-прежнему большинство россиян получают теоретические знания в области финансов самостоятельно, посредством специализированных интернет-сайтов, телепередач, литературы, новостей, посещая курсы и тренинги, а опыт приобретают на собственных ошибках.

Уровень финансовой грамотности в Российской Федерации остается еще достаточно низким и требует долговременной систематической и скоординированной работы всех заинтересованных сторон. Навыки личного финансового планирования и формирования финансовых резервов на случай непредвиденных обстоятельств по-прежнему отсутствуют у большинства российских домохозяйств. Как показали исследования, только в каждом 4-м домохозяйстве ведется письменный учет доходов и расходов. Лишь треть россиян стараются финансово обеспечить свою пенсию и обращают внимание на доходность и гарантию сохранности сбережений при выборе инструментов накоплений.

Еще одной особенностью финансовой культуры россиян является недостаточный уровень финансовой дисциплины и ответственности за риски, связанные с самостоятельным выбором и пользованием различными финансовыми услугами и финансовыми инструментами. Более 20 процентов трудоспособного населения Российской Федерации полагают, что небольшая задержка во внесении платежей по кредиту не страшна. При этом, по мнению 37 процентов потребителей, возвращать взятый в банке кредит не обязательно, если этому препятствуют непредвиденные обстоятельства (потеря работы, болезнь, развод, переезд). Высокую озабоченность вызывает и тот факт, что, по результатам социологических исследований, каждый 5-й респондент, имеющий кредит (22 процента), указал, что выплаты по кредиту занимают более 30 процентов доходов, а 68 процентов из них отметили, что отдают более 50 процентов своих доходов.

Системная работа в указанной области позволит обеспечить прирост уровня финансовой грамотности и позитивные изменения финансового поведения школьников и жителей регионов Российской Федерации, о чем свидетельствуют аналитические результаты исследования уровня финансовой грамотности учащихся и всероссийского исследования уровня финансовой грамотности взрослого населения.

Литература

1. Цифровая экономика в России [Электронный ресурс] // Investfuture.ru. – Режим доступа: https://investfuture.ru/edu/articles/tsifrovaya-ekonomika-v-rossii (дата обращения: 21.02.2019).

2. Ромашкин, Т.В. Тенденции развития финансовой грамотности в российских условиях (на примере Саратовской области) [Текст] / Т.В. Ромашкин // В мире науки и инноваций: сборник статей по материалам VIII Межд. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г., Пермь). – Ч. 4. – Пермь: Аэтерна, 2016. – С. 26–31.

3. Материалы Аналитического отчета по итогам Общероссийской образовательной акции «Всероссийский экономический диктант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://diktant.org/ (дата обращения: 21.02.2019).

4. Финансовая грамотность населения и ее повышение. Основы финансовой грамотности [Электронный ресурс] // BusinessMan.ru. – Режим доступа: https://businessman.ru/new-finansovaya-gramotnost-naseleniya-i-ee-povyshenie-osnovy-finansovoj-gramotnosti.html (дата обращения: 21.02.2019).

СОДЕРЖАНИЕ

Абылайханова Т.А. (Восточно-Казахстанский государственный университет имени Сарсена Аманжолова, Усть-Каменогорск, Казахстан) Проблемы и перспективы развития бизнеса в Республике Казахстан 3
Азжеурова М.В. (ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, Мичуринск, Россия) Ценообразование на рынке овощей 10
Аксенов К.В. (ФГКВОУ ВО Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Ярославль, Россия) Кластеризация инновационных процессов на перспективных направлениях региональной научно-технической политики..... 15
Аксенов К.В. (ФГКВОУ ВО Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Ярославль, Россия) Управление введением инновационных продуктов в деятельности организаций 20
Батракова Л.Г. (ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», Ярославль, Россия) Система управления трудовыми ресурсами организации 25
Быкова Н.В. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Отраслевая диверсификация как направление укрепления рыночной позиции хозяйствующего субъекта 28
Губа Н.С. (УО Белорусская ГСХА, Горки, Республика Беларусь) Современные подходы к планированию производственной программы в ОАО «Оршанский комбинат хлебопродуктов»..... 32
Дулевич Л.И. (УО Белорусская ГСХА, Горки, Республика Беларусь) Анализ инвестиционной активности филиала «СЕРВОЛЮКС АГРО» СЗАО «Серволюкс» Могилевской области Республики Беларусь..... 35
Зеленова Т.Г., Зиновьев Д.В. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Проблемы реализации кадровой политики в органах местного самоуправления мэрии г. Ярославля 38
Лаптева А.М., Захарова М.А. (ФГБОУ ВО Костромской государственный университет, Кострома, Россия) Динамика и структура внешнеэкономических отношений Костромской области с Республикой Беларусь 45
Минаков И.А. (ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, Мичуринск, Россия) Импортозамещение фруктов на агропродовольственном рынке 50

Поляков А.В. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Модели оперативно-хозяйственного управления производственными ресурсами: опыт и перспективы 55
Суровцев М.Е. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Цена как условие процесса воспроизводства продукции сельскохозяйственных организаций..... 59
Толкынбаева Т.Т., Онгарбаев Е.А. (Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Республика Казахстан) Защита прав потребителей: теоретические и практические аспекты..... 64
Шинакова Н.Ю. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Документирование деятельности по управлению персоналом (изменения в законодательстве, 2019 г.) 72
Шуматбаева Ю.В., Гусар С.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Анализ уровня финансовой грамотности граждан России в условиях формирования цифровой экономики..... 78

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции

Ярославль, 21 марта 2019 г.

Начальник редакционно-издательского отдела Е.А. Богословская
Технический редактор Е.В. Клименко
Художественный редактор Т.Н. Волкова

Статьи публикуются в авторской редакции.
Авторы несут ответственность за содержание публикаций.

Подписано в печать 17.07.2019 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 5,1. Тираж 100 экз. Заказ № 35.

Издательство ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

Отпечатано в типографии
ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.