

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431 УДК

378.001

XLVIII Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

14 октября 2019

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ СОРОК ВОСЬМОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

14 октября 2019 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-8807999-7-1

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XLVIII Международной научной конференции «Современная экономика», 14 октября 2019 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университетим. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

Садыралиев Жандаралы - кандидат экономических наук, и.о. доцента, Джалал-Абадский государственный университет.

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 14.10.2019 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 500.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЧИСТОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ОРГАНИЗАЦИИ	3
Бортникова И.М.	
2. КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА МАТЕРИАЛОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	7
Бортникова И.М.	
3. ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	11
Верховцев А.А.	
4. ПОСЛЕДСТВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СТАВКИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.....	13
Красницкий В.А., Сеницына Т.Ю.	
5. ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА.....	20
Мурсалова Х.Н.	
6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГЧП В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	24
Омурзакова А.К.	

Бортникова Ирина Михайловна**Bortnikova Irina Mikhailovna**

Доцент кафедры экономики и менеджмента Донского государственного аграрного университета

УДК 336.64

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЧИСТОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ОРГАНИЗАЦИИ**ASSESSMENT OF THE QUALITY OF THE NET CASH FLOW OF THE ORGANIZATION**

Аннотация: В статье представлены основные способы оценки качества чистого денежного потока организации. Также рассмотрена система коэффициентов с подробным описанием их расчетов, характеризующих возможность организации генерировать и управлять денежными потоками. Приведен расчет и оценено качество денежного потока условной организации.

Abstract: The article presents the main ways to assess the quality of the net cash flow of the organization. The system of coefficients with the detailed description of their calculations characterizing opportunities of the organization to generate and manage cash flows is also considered. The calculation and evaluation of the quality of the cash flow of the conventional organization.

Ключевые слова: денежный поток, оценка, платежеспособность, ликвидность

Keywords: cash flow, assessment, solvency, liquidity

Возможность генерировать денежные потоки – существенный показатель финансового состояния организации. Отчет о движении денежных средств предоставляет информацию, позволяющую оценить эти показатели, и таким образом отследить трансформацию в чистых активах предприятия, его финансовую структуру (в том числе платежеспособность и ликвидность), способность управлять денежным потоком в обстановке изменяющихся внешних и внутренних факторов. Провести оценку качества чистого денежного потока можно при помощи коэффициентного метода. Для этого применяется следующая система коэффициентов (рисунок 1).

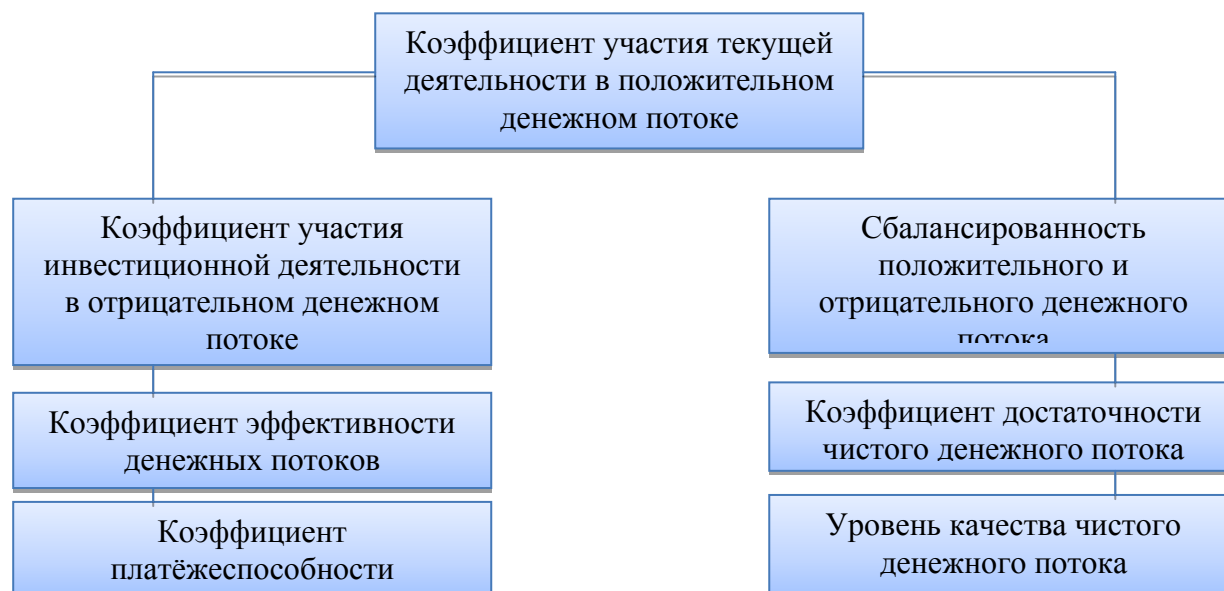


Рисунок 1 - Система показателей оценки чистого денежного потока

В связи с тем, что главным генератором положительного денежного потока (ПДП) признается операционная деятельность, существенным показателем, характеризующим качество ПДП является коэффициент участия текущей деятельности в формировании положительного денежного потока, который определяется по следующей формуле:

$$K_{тд} = \frac{ПДП_{тд}}{ПДП} \quad (1)$$

где $K_{тд}$ — коэффициент участия текущей деятельности в формировании положительного

денежного потока в анализируемом периоде; ПДПтд — сумма положительного денежного потока по текущей деятельности; ПДП — общая сумма положительного денежного потока анализируемого периода.

В процессе анализа отрицательного денежного потока (ОДП) сначала рассчитывается соразмерность распределения затрат по главным видам хозяйственной деятельности организации, их систематический или случайный характер, в какой границе они были обусловлены. Немаловажным критерием оценки ОДП является коэффициент участия инвестиционной деятельности в формировании отрицательного денежного потока, который определяется по формуле 2:

$$\text{Кид} = \text{ОДПид} : \text{ОДП} \quad (2)$$

где Кид — коэффициент участия инвестиционной деятельности в формировании отрицательного денежного потока; ОДПид — сумма отрицательного денежного потока по инвестиционной деятельности; ОДП — общая сумма отрицательного денежного потока предприятия.

Для анализа сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по организации в общем применяется уравнение балансовой модели денежного потока, которое имеет следующий вид:

$$\text{ОДСн} + \text{ПДП} = \text{ОДП} + \text{ОДСк} \quad (3)$$

где ОДСн - сумма денежных средств на начало периода; ПДП - сумма положительного денежного потока в анализируемом периоде; ОДП - общая сумма отрицательного денежного потока в анализируемом периоде; ОДСк - сумма денежных средств на конец периода.

Из данного уравнения следует, что индикатором несбалансированности некоторых видов денежных потоков, генерирующей ухудшение финансового положения организации по степени ее платежеспособности, является сокращение сальдо денежных средств на конец анализируемого периода (по сравнению с их остатком на начало периода).

Важная роль при анализе отводится качеству чистого денежного потока - обобщенной характеристике структуры источников его создания. Высокое качество чистого денежного потока определяется повышением удельного веса чистой прибыли, заработанной вследствие повышения объема производства продукции и снижения ее себестоимости, а низкое — за счет роста доли чистой прибыли, полученной в связи с осуществлением операций по продаже внеоборотных активов и т.п [2].

Рассчитывается уровень качества чистого денежного потока по формуле:

$$\text{УК}_{\text{чдп}} = \text{ЧП} : \text{ЧДП} \quad (4)$$

где ЧП - чистая прибыль за отчетный период; ЧДП - общая сумма чистого денежного потока отчетного периода.

Показатель, противоположный рассматриваемому, определяет денежное содержание чистой прибыли. Он показывает, в какой мере чистая прибыль облечена в форму реальных денег. Стандарты US GAAP и IFRS (МСФО) рекомендуют сопоставлять с чистой прибылью только денежный поток от операционной (текущей) деятельности:

$$\text{Кдсчп} = \text{ЧДПтд} : \text{ЧП} \quad (5)$$

где Кдсчп - коэффициент денежного содержания чистой прибыли; ЧДПтд - чистый денежный поток от операционной деятельности; ЧП - чистая прибыль за отчетный период [3].

Одним из составляющих анализа чистого денежного потока выступает расчет его достаточности с позиций финансируемых им потребностей. Для этого используется коэффициент достаточности чистого денежного потока, рассчитываемый по формуле:

$$\text{Кдчдп} = \text{ЧДП} : (\text{ОД} + \text{ДЗ} + \text{Д}) \quad (6)$$

где Кдчдп - коэффициент достаточности чистого денежного потока в анализируемом периоде; ЧДП - сумма чистого денежного потока в анализируемом периоде; ОД — сумма выплат основного долга по кредитам и займам; ДЗ - сумма прироста запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия; Д - сумма дивидендов (процентов), выплаченных собственникам на вложенный капитал (акции, паи и т.д.).

В целях снижения воздействия хозяйственных циклов расчет данного коэффициента следует проводить за три последних года.

По сведениям о совокупном притоке и оттоке денежных средств определяется коэффициент платежеспособности. Он показывает величину покрытия отрицательного денежного потока присутствием денежных средств за счет накопленного остатка и положительного денежного потока:

$$K_p = (ДС_n + ПДП) : ОДП \quad (7)$$

где K_p - коэффициент платежеспособности денежного потока; $ДС_n$ - денежные средства на начало периода; $ПДП$ — положительный денежный поток; $ОДП$ - отрицательный денежный поток.

Если коэффициент платежеспособности равен единице, то это означает что положительный денежный поток полностью компенсирует отрицательный денежный поток.

Коэффициент платежеспособности по текущей деятельности, являясь важнейшим индикатором способности предприятия к самофинансированию, рассчитывается как соотношение положительного и отрицательного денежного потока по текущей деятельности, скорректированного на остаток денежных средств. Все же, если денежные потоки можно распределить по видам деятельности, то остаток денежных средств поделить не представляется возможным, что говорит об относительной условности данного коэффициента, определенной отношением всего денежного остатка к отрицательному денежному потоку только по текущей деятельности:

$$K_{пдптд} = (ДС_n + ПДП_{тл}) : ОДП_{тд} \quad (8)$$

где $K_{пдптд}$ — коэффициент платежеспособности денежного потока по текущей деятельности.

В виде обобщающего показателя применяется коэффициент эффективности денежных потоков, определяемый по формуле:

$$K_{эдп} = ЧДП : ОДП \quad (9)$$

Подобным образом может быть установлен коэффициент эффективности чистого денежного потока от текущей деятельности, являющийся «денежным» показателем результативности текущей деятельности:

$$K_{эдптд} = ЧДП_{тд} : ОДП_{тд} \quad (10)$$

где $ЧДП_{тд}$ — чистый денежный поток от текущей деятельности; $ОДП_{тд}$ — отток по текущей деятельности [1].

Пример расчета разбираемых показателей качества чистого денежного потока условного предприятия ООО "XXX" проведен в таблице 1.

Исследование показателей качества чистого денежного потока показало, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом вклад текущей деятельности в рост притока денежных средств увеличился незначительно, следовательно, эта тенденция достаточно стабильна. Качество чистого денежного потока в 2018 году снизилось на 11 545 тыс. руб. Соответственно уменьшение чистой прибыли вызвано увеличением коммерческих расходов и выплат по процентам.

Таблица 1 – Анализ показателей качества чистого денежного потока в ООО «XXX» за 2017-2018 годы, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
1. Приток денежных средств	612 796	953 091	340295	155,53	55,53
2. Отток денежных средств	607 849	959 689	351840	157,88	57,88
3. Остаток денежных средств на начало года	3 866	8 813	4947	227,96	127,96
4. Остаток денежных средств на конец года	8 813	2 215	-6598	25,13	-74,87
5. Положительный денежный поток по текущей деятельности	221 947	261 021	39074	117,61	17,61
6. Отрицательный денежный поток по текущей деятельности	410 572	329 809	-80763	80,33	-19,67
7. Отрицательный денежный поток по инвестиционной деятельности	60 939	55 804	-5135	91,57	-8,43
8. Чистый денежный поток по текущей деятельности	-188625	-68 788	119837	36,47	-63,53
9. Чистый денежный поток	4 947	-6 598	-11545	-133,37	-233,37
10. Чистая прибыль	3 455	3 004	-451	86,95	-13,05
11. Сумма выплат по кредитам, займам и дивидендам	127 444	558 716	431272	438,40	338,40
12. Начисленная амортизация по внеоборотным активам	60 939	55 804	-5135	91,57	-8,43

13. Коэффициент участия текущей деятельности в формировании ПДП	0,36	0,27	-0,09	75,61	-24,39
14. Коэффициент участия инвестиционной деятельности в формировании ОДП	0,10	0,06	-0,04	58,00	-42,00
15. Уровень качества ЧДП	0,70	-0,46	-1,15	-65,19	-165,19
16. Коэффициент денежного содержания чистой прибыли	-54,59	-22,90	31,70	41,94	-58,06
17. Скорректированный коэффициент денежного содержания чистой прибыли	-36,96	-4,32	32,63	11,70	-88,30
18. Коэффициент достаточности ЧДП	0,04	-0,01	-0,05	-30,42	-130,42
19. Коэффициент платежеспособности	1,01	1,00	-0,01	98,80	-1,20
20. Коэффициент платежеспособности по текущей деятельности	0,55	0,82	0,27	148,76	48,76
21. Коэффициент эффективности ЧДП от текущей деятельности	-0,46	-0,21	0,25	45,40	-54,60

Значение коэффициента достаточности чистого денежного потока по сравнению с 2017 годом уменьшилось на 0,05 п.п., и на конец рассматриваемого периода составило -0,01. Снижение показателя в отчетном периоде обусловлено осуществлением однократного значительного инвестиционного вложения. Негативное значение показателя в отчетном периоде, обусловленное достижением отрицательного ЧДП, компенсируется наличием значительного остатка денежных средств.

Исследование динамики показателей платежеспособности по текущей деятельности за период 2017—2018 гг. показало рост (увеличение составило 0,27 п.п.). Генерирование собственных источников финансирования можно признать удовлетворительным, так как показатель по модулю равен 1.

Одним из предвестников ухудшения финансового состояния является разбалансирование структуры денежного потока. Если в течение длительного времени организация генерирует отрицательный денежный поток по текущей деятельности, который синхронизируется положительным денежным потоком по инвестиционной деятельности (является следствием распродажи имущества) или финансовой деятельности (неосновательное привлечение заемных средств), то это неминуемо повлечет утрату платежеспособности, а в будущем и банкротство предприятия.

Библиографический список:

1. Карпова Т.П. Учёт, анализ и бюджетирование денежных потоков : учеб. Пособие / Т.П. Карпова, В.В. Карпова – М.: Вузовский учебник ИНФРА – М. 2013.- 302 с.
2. Климова, Н.В. Оптимизация денежных средств в обеспечении экономической финансовой безопасности хозяйствующего субъекта/Н.В. Климова// Экономический анализ: теория и практика. – 2009. -№ 29. –С. 30-37.
3. Курманова А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике / А.Х. Курманова// Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 11.- С. 43 - 53.

Бортникова Ирина Михайловна
Bortnikova Irina Mikhaylovna

Доцент кафедры экономики и менеджмента Донского государственного аграрного университета

УДК 636.13

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА МАТЕРИАЛОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

CLASSIFICATION AND EVALUATION OF MATERIALS IN ACCOUNTING

Аннотация: В статье рассмотрены основные теоретические положения по учету и оценке материалов согласно российской нормативной базе. Также представлена классификация способов оценки материалов в разрезе основных признаков и разновидности возможной оценки материалов в зависимости от канала поступления.

Abstract: The article deals with the basic theoretical principles of accounting and evaluation of materials in accordance with the Russian regulatory framework. The classification of materials in the context of the main features and the variety of possible evaluation of materials depending on the channel of receipt is also presented.

Ключевые слова: материалы, запасы, классификация, оценка, себестоимость

Keywords: materials, stocks, classification, valuation, cost

Материалы, будучи предметами труда, обеспечивают наряду со средствами труда и трудовыми ресурсами производственный процесс предприятия, в котором они используются единовременно. Себестоимость их переносится на вновь произведенный товар, занимая, при этом, значительный удельный вес.

Оценка стоимости запасов, употребляемых в производственной и управленческой отрасли, в финансовом и налоговом учете является принципиальным. От определения стоимости МПЗ зависит финансовый результат, полученный в организации, стоимость части оборотных активов в бухгалтерском балансе.

Учет материально-производственных запасов организаций в Российской Федерации (за исключением бюджетных и кредитных учреждений) осуществляется на основании нормативных актов представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Нормативное регулирование учета материально-производственных запасов

Нормативная база, регламентирующая ведение учета материалов в РФ
Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ
Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 09.06.2001 № 44н
Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 28.12.2001 № 119н
Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2002 № 814 «О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально-производственных запасов»
Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 13.06.1995 № 49.№ 94н
Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 26.12.2002 № 135н

Министерство финансов РФ уже давно разработало Положение по бухгалтерскому учету "Учет запасов" (ПБУ 5/2012), которое существенно вносит изменения в требования к оценке материалов, рассмотренные в действующем на настоящее время ПБУ 5/01"Учет материально-производственных запасов".

Для правильной организации учета материалов, их поступления и расхода важное значение имеет оценка материалов (рис. 1).

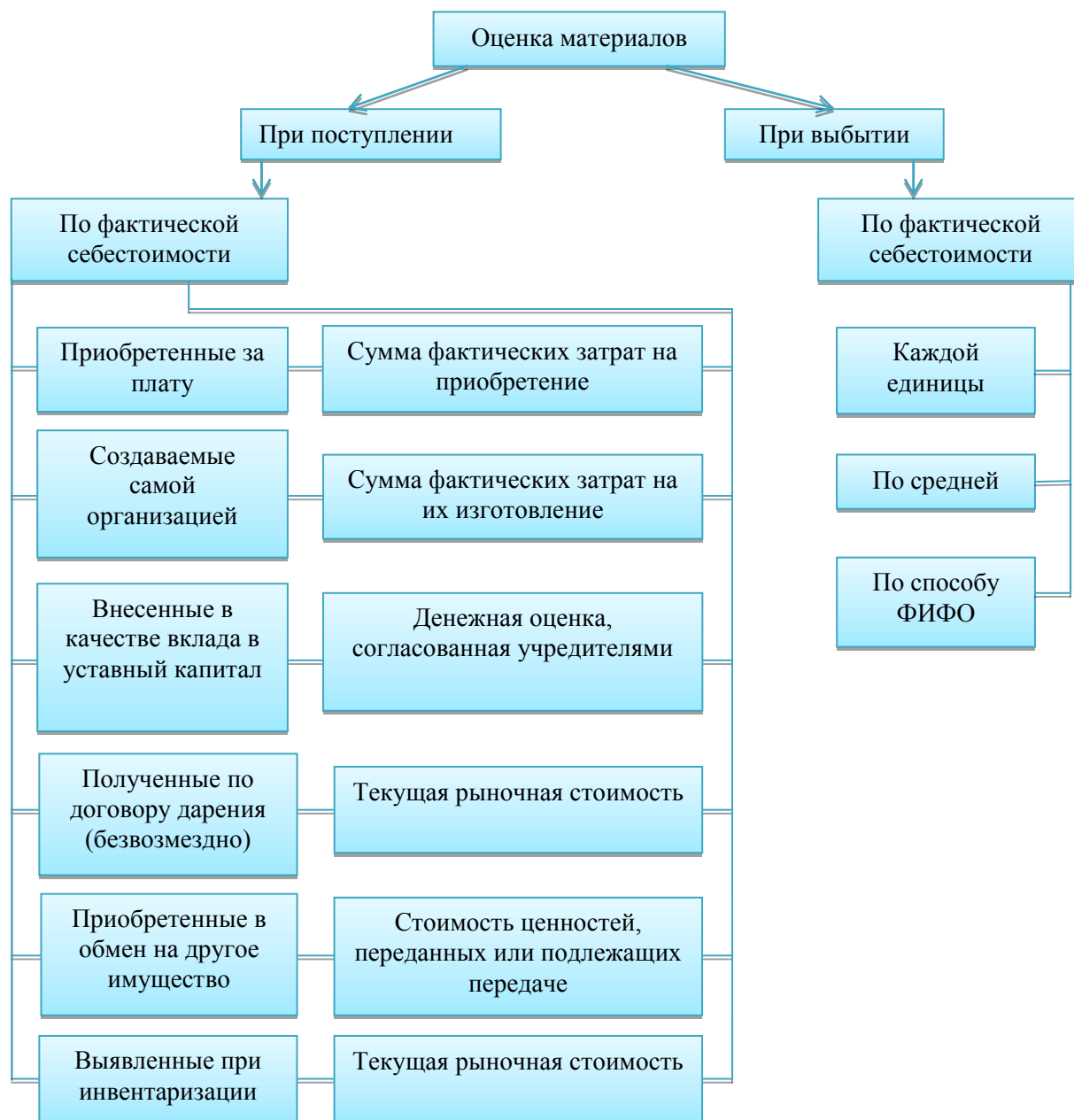


Рисунок 1 – Виды оценок материалов [22]

В соответствии с ПБУ 5/01 материалы учитываются по фактической себестоимости или по учетным ценам. Выбранный способ учета материалов фирма должна обозначить в учетной политике[1].

Фактическая себестоимость материалов, по которой они принимались к учету, не подлежит изменению, кроме случаев, определенных законодательством России. Оценка приобретенных запасов, осуществляется путем суммирования фактически осуществленных расходов на их покупку (рис. 2).

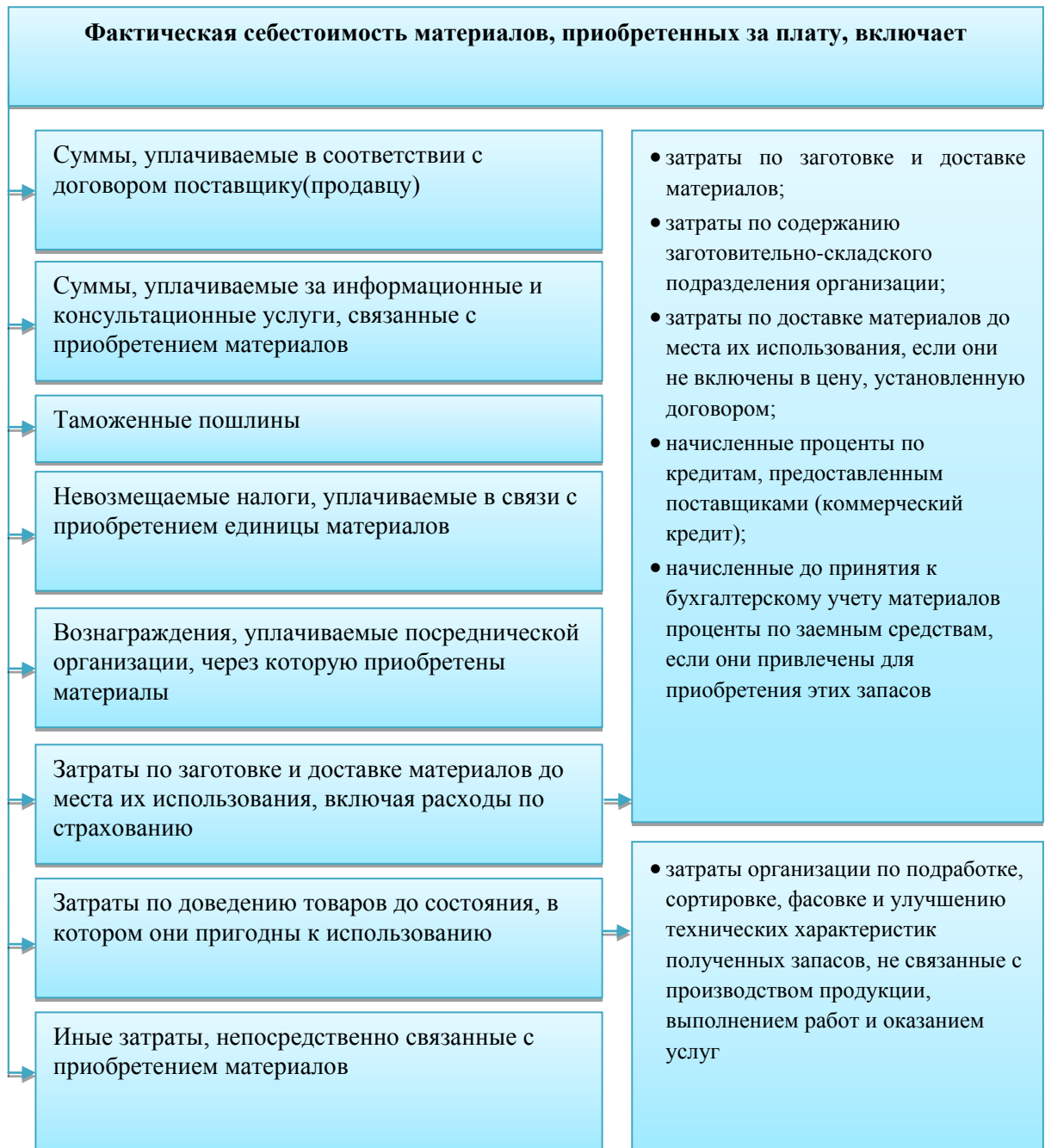


Рисунок 2 – Оценка приобретенных за плату материалов

Безвозмездно поступившие ценности необходимо оценивать на дату оприходования по рыночной стоимости [2].

Запасы, полученные предприятием как вклад в уставный капитал, отображаются в учете по договоренности учредителей, т. е. в оценке, соответствующей величине доли в уставном капитале, полученной участником благодаря внесенному материалами вкладу (табл.2).

Таблица 2 – Фактическая себестоимость не приобретаемых у поставщиков материалов

Канал поступления ценностей	Определение фактической себестоимости
Поступление в счет вклада в уставный капитал	На основе рублевой оценки, согласованной участниками, с добавлением затрат по доставке материалов и их доведению до состояния, в котором они будут использоваться
Получение безвозмездно, по договорам дарения	По их рыночной цене на дату оприходования получателем, с добавлением затрат по доставке материалов и их доведению до состояния, в котором они будут использоваться
Поступление в результате договора,	Отталкиваясь из стоимости материалов или иных

предусматривающего исполнение обязательств (оплату) средствами, отличными от денежных	ценностей, переданных организацией. Данная стоимость устанавливается исходя из цены, по которой предприятие определяет стоимость аналогичных материалов, с добавлением затрат по доставке материалов и их доведению до состояния, в котором они будут использоваться
---	--

В существующей практике учета запасов важное значение имеют методы оценки себестоимости покупаемых запасов (сырья, материалов).

С этой целью можно использовать один из следующих способов учета:

- фактических затрат;
- розничных цен;
- нормативных затрат [4].

Метод фактических затрат, объединен с расчетом фактических затрат на покупку или изготовление своими силами запасов.

Метод розничных цен используется как правило розничными торговыми предприятиями для оценки материалов:

- включающих большое количество быстроменяющихся статей с одинаковой нормой прибыли;
- при невозможности применения других методов нахождения себестоимости (п. 22 МСФО (IAS) 2) [3].

Данные правила оценки запасов подвергнут и изменению информацию о них в бухгалтерской отчетности, формы которой все время также значительно корректируются, поэтому бухгалтеру в своей работе важно вовремя отслеживать все происходящие усовершенствования и правильно определять способы оценки материалов.

Библиографический список:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 09.06.2001 № 44н
2. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов"
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 "Запасы" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016)
4. Никандрова, Л.К. Учет поступления материально-производственных запасов /Л.К. Никандрова, К.Л. Никандров // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. - 2013. - № 2. - С. 19 – 23

Верховцев Алексей Александрович
Verkhovtsev Alexey Alexandrovitch

Ассистент кафедры «Экономическая безопасность и право»
ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»
E-mail: verhovtsev.alex2018@yandex.ru

УДК 338.432

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

DIGITAL TECHNOLOGIES IN GRAIN PRODUCTION - STRATEGIC EFFICIENCY RESERVE

Аннотация: Внутренние резервы повышения эффективности производства зерна при использовании современных технологий ограничены природно-климатическими условиями, биологическим потенциалом зерновых растений и уровнем оснащенности техническими средствами. Приоритетность решения проблемы дефицита тракторов и зерноуборочных комбайнов может способствовать более широкому внедрению цифровых технологий в аграрное производство. В стратегической перспективе широкая цифровизация отрасли может обеспечить рост рынка зерна в национальном масштабе и укрепление экспортных позиций по этому товару в мире.

Annotation: Internal reserves of grain production efficiency increase using modern technologies are limited by natural and climatic conditions, biological potential of grain plants and level of equipment. The priority of addressing the shortage of tractors and combine harvesters can contribute to the wider introduction of digital technologies in agricultural production. In the strategic perspective, broad digitalization of the industry can ensure growth of the grain market on a national scale and strengthening of export positions on this product in the world.

Ключевые слова: цифровые технологии, зернопроизводство, стратегия, резерв, эффективность

Keywords: Digital technology, grain production, strategy, reserve, efficiency

Введение. Цифровые технологии в сельском хозяйстве показали свою эффективность применения в ряде передовых сельскохозяйственных организаций. Их использование в массовом производстве аграрного продукта может способствовать повышению эффективности, повышению качества сельскохозяйственного производства, расширяя экономические возможности и формируя конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов в рыночном пространстве. Кроме того, она позволяет сглаживать нехватку квалифицированных кадров на селе на фоне усиливающегося миграционного оттока сельских жителей в городские центры. Нарастание объемов производства сельскохозяйственной продукции сверх национальных потребностей в ней объективно требует наличие механизмов экономического изъятия товарной массы посредством увеличения объемов внешней торговли. Это создает основу стратегического потенциала аграрного сектора экономики, увеличение которого является жизненнонеобходимым для обеспечения суверенитета страны.

Одним из наиболее востребованных продуктов на мировом рынке является зерно. Именно оно в условиях нарастающего дефицита продовольствия в странах Африки, Азии и Южной Америки приобретает стратегическое значение не только в национальном, но и мировом масштабах.

Основной раздел. За период 2013-2017 годов произошло увеличение производства зерна в России на 46,6%. Основным фактором этого роста стало, преимущественно увеличение урожайности зерна пшеницы на 15,5%, ячменя – на 36,5%, зернобобовых культур – на 66,1%. Однако высокая доходность этого специализированного агробизнеса оказалась связана, прежде всего, с волатильностью национальной валюты и к 2017 году снизилась до 12,2% против 26% в 2013 году. Главной проблемой без решения, которой невозможно дальнейшее развитие отрасли, является недостаточность технического оснащения. Так, в расчете на 1 зерноуборочный комбайн в России в 2017 году приходилось 427 га уборочной площади зерновых культур, что в 3,5 раза меньше нормативных значений. Такая же плачевная ситуация сложилась в отношении обеспеченности сельского хозяйства тракторами - расчете на 1 трактор приходилось 328 га против 95 га норматива. Следует отметить, что обновление машинно-тракторного парка сельскохозяйственных

товаропроизводителей происходит недостаточными темпами (около 4% в год) и не влечет качественных изменений в области технической оснащенности. В 2017 году энергообеспеченность в расчете на 100 га посевной площади составляла 198 л.с., что на 1,5% меньше, чем в 2013 году. При этом норматив этого показателя составляет 300 л.с., что в 1,5 раза больше по сравнению с фактической величиной этого показателя в 2017 году [3].

Многие сельскохозяйственные товаропроизводители в этой ситуации прибегают к услугам сторонних организаций по осуществлению прямого комбайнирования или допускают нарушение технологической дисциплины выращивания зерновых культур, неся при этом существенные потери продукции. Косогор С.Н. указывает на то, что именно в сельском хозяйстве происходят потери до 15% убираемого урожая зерна [1]. Единственной мерой, по его мнению, по ликвидации подобной ситуации является полная цифровизация отрасли. На наш взгляд, подобный революционный переход к цифровым технологиям невозможен. Во-первых, многие сельскохозяйственные товаропроизводители слабо представляют техническую сторону этого процесса, не проявляют высокой заинтересованности в добровольном инвестировании средств в приобретение цифрового оборудования, их кадровый состав не имеет высокого уровня подготовки по работе со средствами производства нового поколения. Во-вторых, фактическая емкость рынка оборудования для ведения точного земледелия может оказаться намного ниже своей потенциальной величины, что по законам рынка может повлечь резкий рост цен на него.

Несмотря на это, необходимо отметить, что цифровизация сельского хозяйства имеет стратегическое значение в повышении его эффективности. Так, по данным Петухова Д.А., Чаплыгина М.Е., Свиридовой С.А. и Воронкова И.В. только первичные элементы точного земледелия такие как системы параллельного вождения способствуют экономии 15-18% материально-денежных затрат, а применение сеялок точного высева не только ведет к экономии семян, времени, но и могут дооборудоваться приспособлениями для обработки почвы и внесения удобрений [2].

Специалисты тех сельскохозяйственных организаций, которые применяют подобные системы однозначно указывают на их производственную и экономическую целесообразность.

На наш взгляд, эволюционность становления цифрового сельского хозяйства возможна в перспективе 10-20 лет. Именно за этот период в массовом производстве могут быть поэтапно реализованы следующие шаги:

- 1) внедрение систем автоматизированного управления сельскохозяйственной организацией;
- 2) внедрение систем параллельного вождения;
- 3) использование дронов для мониторинга посевов сельскохозяйственных культур и развитие цифровых технологий для агрономических служб сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 4) модернизация систем машин, используемых в земледелии, способных к созданию баз данных по учету расхода материалов и плодородия на различных земельных участках;
- 5) формирование цифровых платформ для обмена данными между большим числом взаимозависимых групп участников.

Заключение. Таким образом, с помощью цифровых технологий могут быть вскрыты внутренние резервы повышения эффективности производства зерна, что переводит их в категорию стратегически значимых инструментов развития.

Библиографический список:

- 1) Косогор С.Н. Цифровые технологии в АПК URL.: [https://www.mcxac.ru/upload/medialibrary/187/Digital%20Agriculture%20programm%20\(Speaker-Bulanov%20Konstantin%20Alekseevich.pdf](https://www.mcxac.ru/upload/medialibrary/187/Digital%20Agriculture%20programm%20(Speaker-Bulanov%20Konstantin%20Alekseevich.pdf)
- 2) Петухов Д.А., Чаплыгин М.Е., Свиридова С.А., Воронков И.В. Сравнительная оценка систем параллельного вождения // АГРОСНАБФОРУМ: ООО «Профпресса». – 2016. - №1 (140). – С. 18-21.
- 3) Nikitin A.V., Kuzicheva N.Yu., Kastornov N.P., Verkhovtsev A.A. Assessment of Developing of the Grain Market Stability // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering (IJITEE). - 2019. - Volume-8 Issue-9. - P. 2089-2096.

Красницкий В. А.**Krasnitsky V. A.**

доктор э.н., профессор КУБГАУ

Кубанский государственный аграрный университет

Синицына Т. Ю.**Sinitsyna T. Y.**

магистрант

Кубанский государственный аграрный университет

E-mail: tanya.sinitsyna.96@mail.ru

УДК 336.226.32

ПОСЛЕДСТВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СТАВКИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

CONSEQUENCES OF INCREASING THE RATE OF THE TAX ON THE ADDED VALUE

Аннотация: налог на добавленную стоимость обязаны выплачивать все предприятия РФ на всех этапах производства и реализации товаров и услуг. Сумма НДС закладывается в стоимость продукции: таким образом, налог в конечном итоге приходится платить гражданам. Ставка НДС в 18% не менялась в 2004 года, повысить ее решено в связи с тем, чтобы восполнить потери бюджета из-за снижения цен на нефть: в 2014 году баррель нефти стоил 100-110 долларов, сейчас за нее дают 76 долларов. Доходы, таким образом, сократились на треть. Правительству необходимо найти другие источники на социальные расходы — медицину, образование, инфраструктуру и так далее.

Abstract: value Added Tax is required to pay all enterprises of the Russian Federation at all stages of production and sales of goods and services. The amount of VAT is included in the cost of production: thus, in the end, the tax has to be paid to citizens. The VAT rate of 18% did not change in 2004, it was decided to raise it due to compensating for budget losses due to lower oil prices: in 2014, a barrel of oil cost 100-110 dollars, now it gives 76 dollars. Revenues have thus declined by a third. The government needs to find other sources for social spending - medicine, education, infrastructure, and so on.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, повышение налога, экономика, последствия увеличения ставки.

Keywords: value added tax, tax increase, economy, the effects of increasing rates.

Экономика – это наука о распределении ограниченных ресурсов. И одним из ключевых вопросов перераспределения является вопрос о налогах. Уровень совокупной налоговой нагрузки определяется степенью огосударствления экономики – чем она выше, тем выше и уровень налоговой нагрузки, и наоборот. В России степень огосударствления экономики составляет около 70%, что и предопределяет значительную налоговую нагрузку. Для российской структуры экономики – это неизбежная реальность.

Однако бесконечно повышать налоги тоже нельзя. Происходит либо переход «в тень» (где это возможно), либо бизнес вообще закрывается. Это вынуждает правительство быть очень аккуратным в вопросе повышения налогов. С другой стороны, если правительство явно ждёт заметного ухудшения экономической конъюнктуры, то желание повысить налоги выглядит рациональным. Это снижает риски того, что правительство не сможет выполнить свои социальные обязательства (самые чувствительные области – пенсии, пособия и зарплаты бюджетников). Из двух зол, как правило, выбирают меньшее, в данном случае – повышение налогов.

Выбор именно НДС для повышения доходов бюджета легко понятен. НДС составляет около трети доходов федерального бюджета (еще около трети – доходы от экспорта сырья, другая треть – всё остальное вместе взятое). Кроме того, НДС хорошо собирается. Уклониться от него сложно, а для крупного бизнеса почти невозможно. Это и предопределило выбор именно НДС для повышения. Повышение других налогов дало бы очень слабый эффект.

Размер повышения – с 18% до 20% – выглядит достаточно разумным (несколько лет назад НДС и был 20%, но потом был снижен до 18%). Меньшая величина дала бы меньший прирост доходов бюджета, заметно большая грозила бы сильным ростом инфляции и торможением экономического роста (который и так очень невелик – фактически экономика России находится в

состоянии застоя).

Грубо оценить влияние повышения НДС на рост цен довольно просто: льготную ставку НДС имеет около четверти товаров (в основном продовольствие, лекарства). При росте ставки на 2% это даёт рост инфляции примерно на 1,5%. Это оценка очень грубая, но точнее прогнозировать сложно из-за того, что спрос на разные группы товаров неодинаково реагирует на рост цен. Кроме того, на инфляцию в России сильно влияют и колебания валютного курса (около трети потребительской корзины среднего россиянина составляет импорт), что делает бессмысленными очень точные расчёты.

Рост цен на 1,5% не порадует российских граждан, но и катастрофическим его назвать нельзя. Подавляющая часть россиян перенесут это рост без катастрофических потерь для семейных бюджетов, хоть и радости эта мера не вызовет.

Сам факт того, что правительство решилось на повышение НДС, говорит о том, что ожидания ухудшений положения дел в экономике очень серьезные. И этой мерой правительство заставляет всех (и бизнес, и граждан) затянуть пояса.

Негативные последствия предложенного пути реформирования экономики рассматривают в повышении и другие экономисты [1,23].

Возросшая налоговая нагрузка заставит многих работодателей вводить в свою деятельность ещё большее количество серых схем расчётов с сотрудниками.

За счёт уменьшения собираемости налога резко сократятся доходы региональных бюджетов.

В плачевном положении окажется малый и средний бизнес, у которого снизится конкурентоспособность.

Уменьшение производства неизменно вызовет рост безработицы в стране и падение платёжеспособности населения.

Рост НДС предприниматели переложат на плечи потребителя, поэтому добавленные 2% ощутимо ударят по карману каждого россиянина.

«В цепочке до конечной розницы участвует больше звеньев: производитель, импортёр, оптовик. Каждый хочет подстраховаться и может поднять цены больше, чем на 2%. В итоге рост цен может оказаться больше», — считает опытный экономист. По её утверждениям, крупные игроки на рынке получают возможность использовать ситуацию для вытеснения с рынка конкурентов. Возможность оставить цены на прежнем уровне привлечёт в торговые точки крупных предпринимателей основной поток покупателей.

Так же можно предположить, что испытывая повышенную нагрузку, бизнес начнёт уходить в тень и одновременно потеряет возможность развиваться. Не стоит в этой ситуации ждать притока в российский бизнес зарубежного капитала. Иностраный капитал тоже будет из России уходить, потому что низкий НДС был преимуществом страны. При этом налог на прибыль у нас значительно выше, чем в некоторых европейских странах, система налогообложения у нас менее понятная, и бизнесу в этих условиях не останется шансов на выживание.

Повышение ставки неизбежно приведёт к подорожанию стройматериалов, а, следовательно, скачку роста цен на жильё, и гораздо больше, чем на 2%.

Повышение НДС увеличит бюджет «майских указов», но отодвинет сроки реализации поставленных в них целей. Главный посыл Указа — увеличение продолжительности жизни россиян. Но выросший НДС вызовет рост цен на медикаменты на 12–15%, что сделает их недоступными для основной части населения. Продолжительность жизни с учётом подобного развития событий вряд ли будет увеличена.

Компенсация налога в ценах — не выход из ситуации, ведь чем ниже платёжеспособность населения, тем хуже идут дела у торговцев. Уже 1% увеличения НДС даёт ухудшение условий для бизнеса на 5%.

Не улучшат ситуацию даже обещанные компенсации:

- ускорение возврата налога экспортёрам с одновременным снижением порога ускоренного возврата до 2 млрд. рублей;
- уменьшение количества камеральных проверок;
- отмена налога на движимое имущество.

Нет уверенности, что повышение НДС способно принести в бюджет дополнительные 620 млрд. руб., так как данная мера однозначно повлечет за собой снижение бизнес-активности в стране, а также увеличит число предприятий, скрывающих реальные уровни налогооблагаемой базы. Даже с

учетом того, что НДС относится к той категории налогов, сбор которых контролировать проще остальных, какая-то часть бизнеса неизбежно уйдет в тень. При этом количество и вес факторов, которые повлияют на экономику страны отрицательно, практически наверняка превысит ожидаемый эффект от повышения НДС, так как налог на добавленную стоимость неизбежно присутствует в стоимости абсолютно всех товаров и услуг, включая социально значимые категории товаров, на которые действует нулевая или десятипроцентная ставка НДС. Косвенно, опосредовано, через стоимость продукции и услуг предприятий-контрагентов, повышение НДС, пусть и в меньшей степени, но коснется и социально значимых товаров. Что негативно отразится на реальных располагаемых доходах населения, снижении трудовой активности и в конечном итоге – ухудшении большинства экономических показателей государства[3,12].

Трудно сказать, когда государство сумеет адаптироваться к росту НДС и будет ли это вызвано перестройкой отечественного бизнеса. Вероятней всего, если мы через какое-то время увидим улучшение экономических показателей государства, то оно будет не «благодаря», а «вопреки» повышению ставки НДС. Может заметно вырасти цена на энергоносители и иные экспортируемые из страны ресурсы. Могут быть частично или полностью отменены санкции. Эти факторы способны улучшить экономические показатели государства. Но НДС будет здесь совсем не при чем.

Повышение НДС автоматически поднимет розничные цены на все без исключения товары и услуги. Правительство говорит, что социально значимых товаров инициатива не коснется, но это не совсем так: утрируя, можно говорить о том, что спички и другие социальные товары особенного веса в общей инфляции и не имеют.

Основной бенефициар этой идеи – бюджет. Все плюсы направлены только в эту сторону: собираемость налога высокая, пополнять казну будет несложно. Минусы, как водится, обращены в сторону производителей и потребителей, потому что продавцы, например, с легкостью перекладывают дополнительное финансовое бремя на плечи конечного покупателя.

Проблема тут в том, что доходы населения не растут уже пятый год, в то время как расходы планомерно увеличиваются. Это уводит и так не слишком благополучный уровень жизни россиян еще ниже.

От роста НДС пострадают в первую очередь индивидуальные предприниматели и самозанятые граждане, однако менее болезненных вариантов у правительства нет[2,102].

Для долгосрочного роста экономики решающим может оказаться предложение государства переложить финансирование инфраструктуры на бизнес, а здравоохранения и образования — на граждан. Такие предложения уже звучали в стратегии, разработанной ЦСР. Если такое решение будет принято, оно может оказаться даже более тяжелым для ВВП, чем налоговая реформа. Дело в том, что построить мост или аэропорт на деньги одного бизнеса довольно непросто, а значит, инфраструктура окажется недофинансирована. Точно так же если хорошее образование будет предложено финансировать домохозяйствам, то может произойти переключение на бюджетные места в менее качественных университетах. Такую реформу нужно продумать очень внимательно.

Повышение НДС спровоцирует подорожание строительства и рост стоимости жилья. Многие рассказывают, что приобретение жилья не облагается налогом, однако рост НДС означает то, что строительство домов будет стоить дороже.

В цене поднимутся строительные и отделочные материалы, лифты и остальное оборудование. Кроме того, обязательно подорожают услуги программистов, которые используются вовремя строительство объектов.

Таким образом, поднятие НДС на два процента может поднять стоимость товаров и различных услуг на три процента. Это значит, что покупатель будет приобретать свое жилье по очень завышенной цене. В итоге спрос на недвижимое имущество уменьшится, поэтому она подорожает еще больше.

Увеличение ставки НДС может спровоцировать рост уровня инфляции и повышение ставки по ипотекам, которое в настоящее время правительство Российской Федерации активно пытается понизить.

В результате повышения налога на добавленную стоимость, предполагается, что на полпроцента повысится инфляция. При этом стоит ожидать падения реальных доходов населения, что вполне закономерно приведет к снижению потребительского спроса. Определенный негатив будет и для бизнеса – ведь стоимость его продукции вырастет, но покупать ее будут меньше. А это уже вполне способно потянуть за собой снижение темпов экономического роста в России. С точки

зрения же бюджета и прогнозируемого повышения доходов на 650 млрд. рублей в год – да, это, по сути, практически единственный позитивный момент.

Однозначно стоит сказать, что налог вынужденный – это мобилизационная задача, реализуемая, чтобы увеличить доходы бюджета. Конечно, рост налога представляет для бизнеса дополнительную нагрузку, НДС – это самый собираемый налог, хотя стоимость администрирования тоже надо учесть. Что же до влияния двухпроцентного повышения НДС, то будут расти цены, и население обязательно с этим столкнется, думаю, уже к концу текущего года. На конец года запланирован двукратный рост инфляции – 4% вместо ранее прогнозируемых 2%. И этот рост инфляции будет продолжаться, так как вряд ли бизнес ограничится двухпроцентным повышением стоимости своей продукции, а будет дополнительно плюсовать к ней и другие издержки[1,32].

Другое дело, конечно, что все равно есть ограничение для роста цен – платежеспособный спрос населения. Формально доходы растут, но их съедает инфляция и будет съедать сильнее. Плох этот рост налога – для экономического роста, но для бюджета хорош, поэтому «посмотрим». Однако деваться некуда, главный финансовый документ страны надо балансировать.

Самое главное последствие повышения НДС: за год примерно 620 млрд. рублей населению придется заплатить в бюджет. Сильно на замедление экономического роста это не повлияет, так как деньги не напрямую, а через бюджет, будут потрачены на стимулирование спроса на продукцию бизнеса. Да, стоит признать: цены на эту продукцию, конечно, вырастут, но не думаю, что более чем на 1%. Для бизнеса же рост НДС плох, так как для любого предпринимателя это значит повышение цен на продукцию за счет учета в ней выросшей ставки налога. Спрос при том может маневрировать: то падать, то расти, но бизнес так быстро реагировать на изменения не сможет.

Рост НДС на 2% фиксирует идеи повышения налогового бремени, которое и так избыточно высоко в нашей стране. И, стоит отметить, при фискальной нагрузке в 35-37% от ВВП экономика России быстро расти не сможет. Если вы хотите, чтобы ваш скакун брал первые места, но при этом нагружаете его всякими мешками и прочим грузом, то этого просто не произойдет. Все случаи сверхбыстрого экономического роста шли при налоговой нагрузке, приближающейся к 30% ВВП. А в сочетании с высоким процентом по кредитам и растущими регулятивными издержками, постоянным резервированием – все это, вся эта обстановка максимально сдерживает экономический рост. Плюс, конечно, вклад в инфляцию – такой рост налогов должен вести за собой рост цен. Во всяком случае, в этом году рост цен промышленных производителей уже больше 16%, по статистике Росстата. Дефлятор для ВВП около 7%.

И это мало соотносится с той задачей, которая поставлена перед российской экономикой, – достичь среднемировых темпов роста: в этом году по прогнозу мировой ВВП вырастет на 3,9%. Оценки же по российской экономике находятся в интервале 1,5-1,6%. А в результате у нас налицо типичная ситуация, когда интересы бюджета и взыскания налогов становятся впереди интересов экономического роста.

В настоящее время рассчитать фискальный эффект от повышения НДС и определить его влияние на поступления по ННП затруднительно. Предстоит проанализировать источники, из которых налогоплательщики станут компенсировать повышение налога на добавленную стоимость.

Прогноз доходов бюджета от НДС на период 2019 – 2021 гг. представляется избыточно оптимистичным даже с учетом недавних мер по совершенствованию администрирования. В проекте бюджета прогнозы доходов от НДС строятся исходя из предположения о стабильно высоком уровне собираемости 98,7%. Отчеты ФНС о начислениях НДС и их 12 структуре, действительно демонстрируют высокий уровень соответствия между начисленными и фактически собранными поступлениями НДС. Однако это только касается видимой части экономики. Если же учитывать теневую экономику, то ситуация будет иной. Уровень теневого сектора в России по состоянию на 2017 г. составил 39% ВВП, а средняя оценка за период 1991 - 2015 гг. составила 33%.

Налоговая база для НДС является сложно структурированным объектом, что связано с изменчивостью его компонентов как во времени, так и относительно их вклада в общий размер базы, а также динамикой и структурой международной торговли, временными лагами, зависимостью от благосостояния потребителей. Поэтому для анализа НДС в качестве оценочного показателя для налоговой базы используют конечное потребление. Собираемость в данном случае (C-efficiency) с точки зрения учета теневого сектора экономики, поведенческих аспектов, структуры льготного налогообложения является сложно прогнозируемой, но эмпирически полезной величиной.

Так, общий для экономики коэффициент собираемости, рассчитанный для средневзвешенной

ставки 17,08% (т.е. с учетом льготной), в 2017 г. составил 54,4%. В связи с повышением базовой ставки с 2019 г. отметим, что при сохранении структуры товарооборота в части льготных групп товаров средневзвешенная ставка для экономики в 2019 г. составит 18,84%. Стоит отметить, что в законопроекте указывается лишь, что одним из факторов роста поступлений НДС называется проводимая работа по повышению качества администрирования доходов бюджетов бюджетной системы РФ. На этот фактор, по оценкам Минфина России, приходится дополнительно 42 млрд. руб. поступлений НДС в 2019 г., 5 млрд. руб. в 2020 г. и 4 млрд. руб. в 2021 г. Также планируется рост поступлений «импортного» НДС, в том числе за счет повышения качества администрирования таможенных платежей и борьбы с «серыми» схемами при ввозе товаров. Следовательно, если коэффициент собираемости (С-*efficiency*) в ближайшей перспективе не сильно изменится и будет сохраняться на уровне 2017 г., т.е. 54,4%, то прогнозы в проекте бюджета относительно доходов от НДС по товарам, реализованным на территории России для периода 2019 – 2021 гг., оказываются завышенными на 20- 24%. Что же касается поступлений от НДС, уплачиваемого при ввозе товаров, то данные прогнозы представляются вполне реалистичными. Общие же доходы от НДС в этом случае оказываются завышенными на 9-11% для периода 2019 – 2021 гг.

В таблице 1 приводится прогноз поступлений от НДС в разрезе групп источников (по внутреннему производству и по импорту).

Таблица 1 – Сопоставление прогнозов поступления НДС.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Собственный прогноз				
Конечное потребление (% к ВВП)	67,2	68,2	68,9	68,7
Прогноз внешнего НДС, млрд. руб.	2484,0	2993,0	3182,0	3406,0
Прогноз внутреннего НДС, млрд. руб.	2908,0	3325,0	3497,0	3715,0
Прогноз общего НДС, млрд. руб.	5393,0	6318,0	6679,0	7121,0
в том числе за счет увеличения ставки	-	559,0	593,0	627,0
Прогноз внешнего НДС, % к ВВП	2,5	2,8	2,9	2,9
Прогноз внутреннего НДС, % к ВВП	2,9	3,1	3,2	3,1
Прогноз общего НДС, % к ВВП	5,33	5,97	6,03	6,01
Прогноз Минфина				
Прогноз внешнего НДС, млрд. руб.	2433,0	2913,0	3116,0	3349,0
Прогноз внутреннего НДС, млрд. руб.	3447,0	3986,0	4279,0	4609,0
Прогноз общего НДС	5879,0	6900,0	7395,0	7958,0
в т.ч. за счет увеличения ставки	-	525,0	647,0	696,0
Прогноз внешнего НДС, % к ВВП	2,4	2,8	2,8	2,8
Прогноз внутреннего НДС, % к ВВП	3,4	3,8	3,9	3,9
Прогноз общего НДС, % к ВВП	5,8	6,5	6,7	6,7

Сравнение проектных величин и показателей, рассчитанных на основе конечного потребления, показывает, что основные расхождения наблюдаются в оценке «внутреннего НДС», тогда как по «импортному НДС» почти нет различий. Это связано с высоким уровнем собираемости на таможне (внешний С-*efficiency* составляет порядка 92%).

Достижение уровней поступлений, заложенных в проекте бюджета, возможно при реализации трех следующих сценариев:

- 1) в случае роста собираемости (С-*efficiency*) до уровня 62% к 2021 г.;
- 2) в случае роста доли конечного потребления до уровня 78% к 2021 г.;

3) различные варианты одновременного роста собираемости и конечного потребления, например, рост доли конечного потребления до 73% к 2021 г. с одновременным ростом С-*efficiency* до уровня 58%.

Вызванный повышением налоговой ставки НДС рост цен увеличит налоговые поступления в федеральный бюджет, что может разогнать инфляционные процессы, которые будут сдерживаться действиями Банка России через сохранение или повышение ключевой ставки. Это приведет к увеличению цены пассивов (стоимости привлечения фондирования) со стороны банковского сектора. В то же время, рост государственных инвестиций в социальную сферу и инфраструктуру (декларированная Правительством РФ цель повышения НДС), окажет позитивное влияние на динамику банковских активов и прибыль кредитных организаций, участвующих в государственных

программах[2.78].

Таким образом, фискальный эффект от повышения налоговой ставки во многом зависит от дальнейших действий региональной и федеральной власти. Для сохранения стабильности региональных бюджетов Правительству РФ, региональным властям придется пойти на непопулярные меры, позволив крупным игрокам в энергетике, нефтегазовой отрасли, транспорте повышать потребительские тарифы. В этой связи, риски уменьшения доходов бюджетов за счет снижения налоговых поступлений могут скрываться в высококонкурентных отраслях экономики, таких как торговля, ИТ, строительство, обрабатывающая промышленность.

Повышение НДС — довольно простой ход для правительства, вынужденного искать финансирование для реализации новых майских указов президента. Собираемость этого налога близка к 100% (по оценкам как Минфина, так и независимых аналитиков). По итогам 2017 года налог принес в федеральный бюджет около 5 трлн рублей, и это даже с учетом льготных ставок в 0% и 10% по некоторым видам товаров. Дополнительные же 2 процентных пункта (а речь идет о повышении НДС с 18% до 20%) могут добавить в казну еще порядка 500 млрд. рублей.

Увеличение налога на добавленную стоимость в первую очередь скажется на уровне инфляции, ставке ЦБ и самочувствии бизнеса в целом.

По мнению Минфина, увеличение НДС приведет к росту инфляции. Предполагается, что НДС может быть переложено торговыми сетями в цены — хотя существенная конкуренция и активность ФАС могут усложнить это решение. Однако итоговый результат будет сильно зависеть от действий Банка России — как показали последние годы, ЦБ готов не снижать ставки достаточно долго, чтобы сдерживать рост цен.

Если НДС увеличат, ЦБ будет вынужден придерживаться более жесткой денежно-кредитной политики, и едва ли реакция цен ограничится этими 2 % роста.

Второй важный момент состоит в вопросе о том, как повышение НДС будет сочетаться с развитием малого и среднего бизнеса — одной из целей указов 2018 года. Те индивидуальные предприниматели, которые работают под упрощенным налогообложением, а также самозанятые граждане, будут испытывать сложности с зачетом НДС. В результате они будут проигрывать конкуренцию и не смогут увеличивать свой вклад в ВВП, на который рассчитаны указы[3,45].

Будет ли при этом крупный бизнес чувствовать себя лучше? Это также не очевидно. Повышение НДС, по сути, приводит к снижению прибыли компаний. По прогнозам «Деловой России», в отраслях с высокой добавленной стоимостью, например, в машиностроении, фискальная нагрузка может вырасти на 25%, что существенно снизит инвестиционную привлекательность сектора.

У правительства, конечно, есть и другие варианты поиска финансирования, позволяющие избежать повышения налогов. Однако все они имеют свои очевидные минусы.

Первый обходной вариант — изменить бюджетное правило, согласно которому сверхдоходы от продажи нефти по цене выше установленной планки отправляются в резервы, а не на актуальные расходы бюджета. Сейчас уровень отсечения цены на нефть, выше которой нефтегазовые доходы считаются «сверхдоходами», равен \$40,8 за баррель (рост на 2% с прошлогодних \$40).

Каждый доллар роста цены на нефть приносит бюджету примерно 100-150 млрд. рублей дополнительных доходов (это неточная оценка, поскольку курс рубля существенно меняется с течением времени). Если повысить уровень отсечения на \$5, как предлагает председатель Счетной палаты Алексей Кудрин, то удастся добавить примерно 500-700 млрд. рублей в бюджет. Это составит более 3 трлн. рублей за следующие шесть лет. Минус состоит в том, что это решение повысит зависимость расходов государства от цен на нефть, от которого может в итоге пострадать стабильность всей экономики (если эти сверхдоходы резко исчезнут, например).

Второй вариант — пересмотреть самые неэффективные статьи доходов и расходов. Как отмечает Счетная палата, возможно, порядка 40 млрд. рублей в год тратится неэффективно. Конечно, этой суммы не хватит на необходимые расходы, но все же она может быть полезной. Новые идеи о полномочиях Счетной палаты могут расширить ее возможности и обеспечить лучший контроль в том числе региональных бюджетов. Однако такой пересмотр потребует времени, а правительству нужно найти финансирование указов президента уже сейчас.

Третий вариант — перенастроить налоговую систему. В правительстве также рассматривался вариант повышения ставки НДФЛ с 13% до 15% с введением необлагаемого минимума доходов, ниже которого НДФЛ обнуляется. Однако выгоды от повышения НДФЛ также неоднозначны — оно

может снизить желание работать, как и любой прямой налог на людей, в отличие от менее понятного и косвенного НДС. При этом НДСФЛ является региональным налогом и, скорее всего, от его повышения выиграют богатые регионы, а бедные не слишком разбогатеют.

Последний вариант — наращивание государственного долга на 8 трлн. рублей (менее 10% ВВП), что не было бы критичным для экономики. Однако Минфин не намерен идти на рост расходов исключительно за счет займов, потому что не хочет снижать стабильность будущих бюджетов из-за зависимости от процентных платежей. Так что этот вариант также полностью не заменит повышения налогов.

Как у любого реального решения, у повышения налогов есть две стороны. С одной стороны, мантрой либерального экономиста, должно быть «снижение налогов означает больше денег у бизнеса и рост экономики». Но, с другой стороны, всегда есть вопрос, как именно будет финансироваться создание новой инфраструктуры и развитие образования.

Часто оказывается, что государство способно гораздо эффективнее, чем бизнес, сосредоточить ресурсы и сделать большие проекты. Кроме того, есть множество примеров достаточно быстрого роста при высоких налогах — в тех же США в 1940-1960 годы с их маргинальными ставками для самых богатых выше 80%. Так что вполне есть шанс, что повышение НДС может положительно сказаться на экономическом росте.

Библиографический список:

1. Акимова Н.Н. Налог на добавленную стоимость. Учебное пособие. – Томск: ТГУ, 2017. – 200 с.
2. Алексейчева Е.Ю. Налоги и налогообложение. Учебник. – М.: Дашков и К, 2017. – 300 с.
3. Барулин С.В. Налоговый менеджмент. Учебник. – М.: Дашков и К, 2017. – 332 с.

Мурсалова Халима Нугманкызы
Mursalova Khalima Nugmankyzy

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
г. Семей, Республика Казахстан
E-mail: mur-halima@yandex.ru

УДК 339.92

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

PROBLEMS OF INTEGRATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN WITHIN THE FRAMEWORK OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Аннотация. В статье исследуются вопросы, связанные со взаимодействием стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Показаны мотивы Казахстана для вступления в интеграцию, описана основная схема работы союза. Выявлены проблемы, тормозящие процесс углубленных отношений между странами в рамках интеграции. В качестве основной проблемы функционирования экономики Казахстана в условиях ЕАЭС выделена недостаточная низкая конкурентоспособность обрабатывающих отраслей промышленности.

Abstract. The article explores issues related to the interaction of the member countries of the Eurasian Economic Union (EAEU). The motives of Kazakhstan for joining the integration are shown, the basic scheme of the union is described. The problems that impede the process of in-depth relations between countries in the framework of integration are identified. The main problem of the functioning of the economy of Kazakhstan in the EAEU is the insufficient low competitiveness of manufacturing industries.

Ключевые слова: экономическая интеграция, зона свободной торговли, таможенный союз.

Keywords: economic integration, free trade zone, customs union.

Введение. С момента обретения суверенитета и независимости, Республика Казахстан пережила полномасштабную трансформацию общества и интеграцию национальной экономики в мировую, произошло изменение политической и экономической системы страны. При этом изменился менталитет людей, созданы основы новой системы ценностей, нового мировоззрения, свободного от идеологических догм, рыночный путь развития не подвергается сомнению. Ликвидированы основы централизованного планирования и государственного контроля; либерализованы цены, введена национальная валюта - тенге, которая стала конвертироваться по счету текущих операций; потребители и производители в известной мере стали свободны в своих решениях; инфляция в основном подавлена; ушли в прошлое хронические дефициты. Внутренний рынок обеспечен широким набором товаров и услуг вполне сравнимых с рынками развитых стран; доля негосударственного сектора в ВВП давно превысила долю государственного, что подчеркивает громадную дистанцию, пройденную Казахстаном за годы независимости и реформ [1].

Основная часть. За последние годы Казахстан в целом завершил процесс вхождения во все авторитетные и влиятельные международные организации. В настоящее время стоит задача реализации и воплощения стратегических интересов Республики Казахстан на международной арене.

Для страны критически важен доступ к мировым рынкам как для экспорта, так и импорта. В определенной мере вопрос решается в условиях Таможенного союза. По мнению отечественных экспертов мы должны понимать, что если у нас не будет ЕЭП (Единого экономического пространства), то возникнут проблемы как в реализации, так и в транзите наших товаров. В конце 90-х гг. квота на экспорт нефти через российскую систему трубопроводов (КТП) была 3,5 млн. т, сегодня экспортируем более 70 млн. т.

К преимуществам и выгодам нахождения Казахстана в составе ЕЭС можно отнести:

- более упрощенный вариант транзита и продажи наших основных товаров (нефти, сырья, зерна и пр.) основным потребителям;
- по условиям создания и ведения бизнеса Казахстан более привлекателен для иностранных и союзных инвесторов.

В макроэкономическом плане от ЕЭС в выигрыше крупные промышленные предприятия в нефтегазовой, горнодобывающей, металлургической, химической и других стратегических отраслях

страны, формирующих основу нашего бюджетного благополучия. Целый ряд российских и белорусских предприятий открыли свои филиалы в Казахстане. Российские бизнесмены заинтересованы в нас как в потребителях промышленных товаров (машин, оборудования) и как крупный поставщик сырья. Российский бизнес нуждается в нас как в потребителях промышленных товаров. Это видно по структуре нашего товарооборота. Почти 40% всего машиностроительного экспорта России поступает в Казахстан.

В условиях нарастающей конкуренции на мировом рынке объективно взаимная интеграция должна крепнуть, тем более, когда пресс экономических санкций со стороны США и Запада может негативно повлиять на экономику России[2].

Как показывает мировая практика, даже самодостаточные экономики США и ЕС нуждаются во взаимной поддержке и расширении своих рынков. Эти страны активно обсуждают вопрос о создании зоны свободной торговли в рамках регулярных встреч G-20, G-8, а также более тесного сотрудничества на уровне международных интеграционных объединений НАФТА, Меркосур, АСЕАН и др.

Европейский союз, несмотря на полувековой опыт функционирования, до сих пор занят поиском наилучших решений и доработок существующих норм, особенно в области совершенствования Маастрихтских соглашений (1992 г.) и создания единого финансового центра (пула) по регулированию экономики стран-членов ЕС, особенно в условиях мирового кризиса.

Следует признать, страны ТС (ЕЭП) по отдельности и вместе по технологическому уровню и эффективности экономики пока недостаточно конкурентоспособны. Цель создания ТС изначально: преимущественная защита внутреннего рынка от внешней конкуренции. Евразийская интеграция потому охватывает исключительно вопросы экономического взаимодействия государств. Это важнейший принцип интеграции. В рамках экономической интеграции не рассматриваются положения, выходящие за эти проблемы, включая вопросы безопасности, обороны, общего парламента, паспортно-визового режима, социальной политики.

Реализация преимуществ единого рынка на общей таможенной территории в рамках ТС не может происходить успешно, если не анализировать вызревающие сегодня некоторые сложные спорные вопросы в рамках ТС и ЕЭП и не искать пути их решения. Важно, насколько четко политические дивиденды такого объединения или выгоды перевозки (транзит) важных ресурсов за пределы и внутри ТС, ЕЭП сочетаются с интересами комплексного развития экономики республики, построения вертикально-интегрированных холдингов с получением конечной продукции как базовых сфер национальной экономической системы.

В Евразийском союзе Казахстан пока не занимает лидирующего положения. Страна в значительной мере зависима от импорта промышленных и потребительских товаров. Надежда и целевая установка республики по ЕЭС – ставка на мобилизацию внутренних резервов, использование либерализованного внешнего рынка, более низкого уровня налогообложения. Это важно в конкурентной борьбе и приспособлении к новым условиям ЕЭС и ВТО. Казахстан на сегодня глубоко интегрирован в мировую экономику, торгует со 184 странами мира.

Республика Казахстан – один из крупнейших экспортеров сырьевых ресурсов – нефти и газа, металлов, урана. Экспортная квота (более 76%), корреляция курса тенге (20%) – все эти меры – фактическая поддержка экспортоориентированных секторов национальной экономики. При этом главный выигрыш получают экспортеры.

Опыт Европейского союза подтверждает, члены объединения последовательно подключаются к экономической интеграции, доведя свои отрасли и сферы до уровня международной конкурентоспособности. В этом плане готовы только добывающие производства. Экономика Казахстана на начальной стадии диверсификации.

Республика Казахстан еще не готова к реальным процессам международной экономической интеграции в европейском понимании. Конкурентоспособны пока недиверсифицированные добывающие отрасли, которые и так имеют свободный доступ на мировые рынки углеводородного сырья и металлов. Решение проблемы диверсификации для Казахстана в рамках ТС пока весьма сложно, ибо каждая из стран имеет свою стратегию, например, «Россия-2030», «Казахстан-2050», направленных на диверсификацию со сходной конечной целью. Потому отрасли и сферы каждой из стран-членов союза преследуют свои цели, с самого начала находятся в острой конкурентной борьбе. Сферы кооперации, комбинирования в межрегиональном, отраслевом аспектах решают свои задачи, выбирают ограничительные меры по отношению к другим государствам (высокие тарифы) и более

низкие тарифы для сбыта своей продукции на внутреннем рынке.

В реальности такая политика объективно отражает направления внутривлоковой конкуренции по продвижению российских и белорусских товаров и торможение идентичной продукции Казахстана. Предстоит внимательно изучить методы, механизмы и институциональную направленность внутривлоковой конкуренции в ЕЭС в целях преодоления «верховенства прав сильного», характерного для западной интеграции с «максимизацией индивидуальных результатов».

Интеграция ЕАЭС (Евразийского экономического союза) должна строиться на принципах взаимодействия и взаимных гарантий, равноправия и сотрудничества как условия сотрудничества на внутренних рынках. Недопустимо ущемление интересов стран-участников, что вызовет противодействие со стороны национальных правительств.

Абсолютное превалирование в ТС экономического потенциала России обусловило то, что 92% ставок ее импортных пошлин легли в основу норм ТС. Их более высокий уровень приводит к росту инфляции и внутренних цен. Экономика республики сохраняет пока выраженный сырьевой характер: 80% экспорта РК приходится на добывающий сектор, туда же привлекается 80% инвестиций.

Процесс интеграции в ЕАЭС, набирая темпы, находится в начальной стадии. Формирование интеграционного процесса по ЕЭС пока характеризуется нестыковками по ряду важных позиций, требующих эволюционного решения. Так, объективно вопросы создания общего рынка нефти и нефтепродуктов, электроэнергетики отложены до 2025 г. То же самое относится к тарифам перевозок на железнодорожном транспорте. Высокие тарифы выгодны России, а перевозки товаров на большие расстояния не субсидируются. Пока не решена проблема равного доступа к трубопроводам и равных тарифов за прокачку энергоресурсов, в т. ч. из Казахстана. Эти важные инфраструктурные вопросы, имеющие прямой выход на функционирование указанных сфер в экономике членов ЕЭС, должны напрямую определять эффективность и равную выгоду нового интеграционного объединения.

Требует серьезного внимания сложившееся неравноправное институциональное распределение таможенных пошлин: РФ – 88%, РК – 7,5% и Республика Беларусь (РБ) – 3,5%. В той же мере несправедливо распределение голосов интеграционного союза: 75% – РФ, по 21,5% – у РК и РБ. При таком раскладе консенсус по любому вопросу не достигим. Абсолютный перевес априори остается за РФ, которая и так доминирует по экономическому, инфраструктурному, кадровому потенциалу. Как это принято в межгосударственных объединениях, например, по ЕС, должно быть по голосу у каждой стороны с абсолютным консенсусом (равенстве) при решении всех кардинальных вопросов организации, совершенствования деятельности ЕЭС.

Развитые страны рассматривают интеграцию как устранение барьеров в торговле и в перемещении факторов производства. Для сравнения – намерение Турции стать членом ТС и практика вступления России в ВТО и предстоящее решение по Казахстану, где ВТО в большей степени предстает как инструмент экономического развития и индустриализации страны.

Заключение. Мировая экономика на выходе из кризиса – на этапе смены прежнего технического базиса, активно решает вопросы перехода на новый технологический уклад, переживает т. н. «шторм нововведений», расходы на освоение нововведений, как и масштаб их применения по развитым странам, растут ежегодно на 35%. По оценкам, перестройка экономики передовых индустриальных стран мира на основе нового технологического уклада продлится еще 3-5 лет. В антикризисных решениях и программах приоритет науки и нововведений бесспорен. Расходы на науку по развитым странам, как правило, на уровне 3% ВВП. При уровне этого показателя по Казахстану в 0,17% есть серьезная опасность отставания от других стран. Суть проблемы не в валовом увеличении расходов на науку, а в управлении этим процессом. Научно-инновационная деятельность пронизывает все сферы народного хозяйства. Важно уйти от попыток управления наукой как отдельной отраслью.

Предметом особого внимания должна явиться проблема преодоления технологического отставания стран ЕЭС в целом, Казахстана в особенности. Актуальна разработка теоретических и методологических основ новой научно-технологической концепции и активизации инновационных связей с третьими, индустриально развитыми странами. Научная общественность заинтересована в позитивном решении отмеченных дисбалансов в экономическом сотрудничестве стран-членов ЕАЭС[3].

Библиографический список:

1. Джакишева У.К. - Экономика Казахстана и ее интеграция в мировое хозяйство, Вестник КазНПУ, 2013

2. С.Т. Орумбаев, Ш.А. Ишмухамедов - Казахстан в процессах глобализации Вестник КазНПУ 2012

3. Аманжол Кошанов, академик НАН РК - Этапы интеграции Казахстана в ЕАЭС URL: <http://mysl.kazgazeta.kz/?p=3735> (дата обращения: 07.09.2019)

Омурзакова Алия Каскырқызы
Omurzakova Алия Каскырқызы

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

УДК 334.7

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГЧП В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR THE DEVELOPMENT OF PPP IN THE SOCIAL SPHERE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация. В статье анализируются институциональные основы функционирования государственно-частного партнёрства в сферах образования и здравоохранения. Определены факторы законодательного характера, которые ограничивают развитие ГЧП в Казахстане.

Abstract. The article analyzes the institutional framework for the functioning of public-private partnerships in the fields of education and health. The legislative factors that limit the development of PPP in Kazakhstan are identified.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, контрактные формы, социальная сфера.

Key words: public-private partnership, concession, contract forms, social sphere.

Введение. В мировой экономической практике институт государственно-частного партнерства играет важную роль в развитии инфраструктуры. Он является мощным инструментом, позволяющий объединить усилия государства и частного сектора для решения общих задач. Во многих странах ГЧП успешно применяется для развития социально-значимых секторов: в здравоохранении и образовании, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства.

Внедрение ГЧП в конкретной стране может включать в себя несколько этапов. Причем этот процесс постоянно совершенствуется благодаря выявлению различных барьеров и их ликвидации, а также путем совершенствования, углубления и расширения сфер применения ГЧП.

Законодательная основа применения механизма ГЧП в Казахстане была заложена в 1991 году в части урегулирования взаимоотношений, возникающих по договорам концессий. Первый Закон Республики Казахстан «О концессиях» регулировал организационные, экономические и правовые условия предоставления объектов в концессию иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан. С принятием в 2006 году нового Закона Республики Казахстан «О концессиях», появилась возможность передачи права на создание объектов государственной собственности не только иностранным инвесторам, но и юридическим лицам - резидентам Республики Казахстан [1].

Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым подписан Указ «О внесении изменений в Указ Президента Республики Казахстан от 5 марта 2007 года № 294 «О перечне объектов, не подлежащих передаче в концессию». Этот документ внес определенную ясность, теперь, инструменты государственно-частного партнерства могли успешно применяться в сферах здравоохранения, образования и социальной защиты населения [2].

Сегодня ГЧП в Казахстане уже получило законодательную, институциональную и инфраструктурную поддержку. В настоящее время законодательство РК включает порядка 35 законодательных документов – законов, Указов Президента РК, Постановлений Правительства РК, приказов министров отраслевых министерств.

В Республике Казахстан законодательно закреплены две формы ГЧП - институциональная и контрактная. Контрактное ГЧП относится к партнерству, основанному исключительно на контрактных отношениях между участниками проекта. Институциональное ГЧП предполагает создание совместного предприятия с участием государства и частного партнера, целью которого является выполнение работ и услуг в пользу государства.

В настоящее время в Казахстане имеется практика реализации проектов ГЧП с применением механизма концессии. Современное определение концессии – передача по договору концессии объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и

эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера или на условиях софинансирования концедентом с последующей передачей таких объектов государству с предоставлением концессионеру прав владения, пользования для последующей эксплуатации, а также с предоставлением государственной поддержки либо без таковой.

Модель концессии, где большая часть инвестиционных и эксплуатационных рисков несет частная сторона, предполагает реализацию крупномасштабных проектов, способных изначально генерировать доход. Сегодня, в силу особенностей законодательства, эти проекты предусматривают их реализацию исключительно на основе механизма концессии. Однако многие проекты по здравоохранению, социальной защите, водообеспечению и водоотведению подпадают под Перечень объектов, не подлежащих передаче в концессию. Последний совпадает с перечнем объектов, не подлежащих приватизации. Это приводит к неверному знаку равенства между понятиями «концессия» и «приватизация», которые для многих являются одним и тем же институтом.

В свое время, утвержденный перечень объектов, не подлежащих передаче в концессию, сыграл значительную и важную роль, когда проходила массовая приватизация. Но сейчас, когда имеется более развитое правовое поле, уже отработано за это время множество механизмов реализации государственной социально-экономической политики, необходимо по-новому подойти к перечню объектов, которые не подлежат передаче в концессию. Одним из крупных барьеров на пути расширения сфер применения ГЧП служит отсутствие в казахстанском законодательстве иных, кроме концессий, видов контрактов ГЧП. В мировой же практике в социальных сферах применяются неконцессионные виды контрактов. Проекты ГЧП в социальной сфере обычно реализуется на основе модели «строительство - содержание», при этом объект может быть передан государству как сразу после завершения строительства, так и после завершения срока контракта ГЧП, при этом платежи частной стороне государство осуществляет в период контракта в зависимости от эксплуатационной готовности объекта, то есть в зависимости от качества предоставляемых услуг частником.

Например, в странах Европы только в сфере здравоохранения применяется до десятка разного вида моделей ГЧП. Так, в Великобритании в проектах здравоохранения применяется модель «Содержание и управление». Во Франции в проекте строительства государственной больницы (Bail Emphytéotique Hospitalier) стоимостью 6 млрд. евро была применена модель «Дизайн-Строительство-Обслуживание», где частному сектору было передано право на проектирование, строительство и обслуживание больницы, а также на выполнение коммерческой деятельности в пределах структуры проекта [3]. Случаи, когда в ГЧП-проектах по здравоохранению права на оказание некоторых клинических услуг передаются частному сектору, скорее исключение, чем правило.

Да и имеющиеся примеры предполагают лишь частичное оказание таких услуг населению. В Мадриде - это уход за больными, в Румынии, где бизнес участвовал в проектах строительства больницы Elias в Будапеште и медицинского центра Unirea, частный сектор оказывает услуги по рентгеновскому обследованию пациентов, а также по привлечению клиентов - организаций для медицинского обслуживания (медицинское страхование). Однако чаще всего в международной практике в ГЧП-проектах оказание медицинских услуг традиционно сохраняется за государством [4].

Таким образом, в проектах здравоохранения государство несет ответственность перед населением за качество оказания медицинских услуг, предоставляя частному сектору право на техническое обслуживание объекта, а также возможность получения доходов от осуществления некоторых видов коммерческой деятельности. Например, строительство паркинга на территории клиники для его клиентов, организация питания, прачечных и других видов деятельности, не являющихся медицинскими услугами по лечению пациентов.

Заключение. Международная практика показывает, что бизнес охотно занимает предоставляемые ему государством ниши в социальной инфраструктуре. Однако в Казахстане существует ряд нерешенных законодательных вопросов, препятствующих применению аналогичной западной схемы сотрудничества государства и бизнеса. Для дальнейшего развития ГЧП в социальной сфере РК необходимо расширение сфер его применения путем совершенствования действующих договоров доверительного управления, имущественного найма (аренда) на основе существующих в международной практике контрактов на управление и содержание, эксплуатацию и содержание, расширение моделей концессии, а также внедрение нового вида контракта на строительство и эксплуатацию, которые используются в мире для реализации проектов в социальной сфере.

Библиографический список:

1. О концессиях. Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года № 167. // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2006 г., N 14, ст. 88
2. О внесении изменений в Указ Президента Республики Казахстан от 5 марта 2007 года № 294 "О перечне объектов, не подлежащих передаче в концессию" // САПП РК 2012 г., № 60, ст. 819
3. Балтабаева А.К., Кафтункина Н.С., Торайгырова С. Применение механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере // Вестник Инновационного Евразийского университета, 2011
4. Бозымов К. К., Губашев Н.М., Таршилова Л.С., Куангалиева Т.К., Габбасова Ж.Ж. Формы и механизмы ГЧП в сфере профессионального образования / аналитический обзор / ЗКФ АО «НЦНТИ». – Уральск, 2012. – 30с.

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей XLVIII Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-8807999-7-1

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2019