

ISSN 2413-8584



ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС

e-mail: ef@asu.ru сайт: <http://journal.asu.ru>

2018. № 3

ECONOMICS PROFESSION BUSINESS



Барнаул

Издательство
Алтайского государственного
университета
2018

Научный рецензируемый журнал. Издается с 2014 г. Выпускается 4 раза в год

Учредитель

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Главный редактор

В. В. Мищенко, доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Т. Г. Строителева, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Е. А. Ан, д-р экон. наук (Казахстан);
А. М. Асалиев, д-р экон. наук, проф. (г. Москва);
А. В. Боговиз, д-р экон. наук, проф. (г. Москва);
Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, проф., акад. РАН (г. Краснодар);
Ю. В. Рагулина, д-р экон. наук, проф. (г. Москва);
В. И. Суслов, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
(г. Новосибирск);
Сюй Линьши, д-р экон. наук, проф. (г. Харбин, Китай);
В. И. Тинякова, д-р экон. наук, проф. (г. Москва)

Редакционная коллегия

В. И. Беляев, д-р экон. наук, проф.;
С. Н. Бочаров, д-р экон. наук, проф.;
С. В. Лобова, д-р экон. наук, проф.;
С. И. Межов, д-р экон. наук, проф.;
Е. Е. Шваков, д-р экон. наук, проф.

ISSN 2413-8584

Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Алтайскому краю и Республике Алтай (Управление Роскомнадзора по Алтайскому краю и Республике Алтай). Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ22–00576 от 20 ноября 2015 г.

Индекс в каталоге российской прессы «Почта России» **50302**.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу: <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека).

Все права защищены. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Founder

Federal state budgetary educational institution of “Altai State University”

Editor-in-Chief

V. V. Mishchenko, Prof.

Deputy Editor-in-Chief

T. G. Stroiteleva, Prof.

Editorial Council

E. A. An, Prof. (Kazakhstan);
A. M. Asaliyev, Prof. (Moscow);
A. V. Bogoviz, Prof. (Moscow);
G. G. Vukovitch, Prof., Academician of RANH (Krasnodar);
Yu. V. Ragulina, Prof. (Moscow);
V. I. Suslov, Prof., Corresponding member of RAS (Moscow);
Sui Linshi, Prof. (Harbin, China);
V. I. Tinyakova, Prof. (Moscow)

Editorial Board

V. I. Belyaev, Prof.;
S. N. Bocharov, Prof.;
S. V. Lobova, Prof.;
S. I. Mezhev, Prof.;
E. E. Shvakov, Prof.

The journal is registered in the Office of the Federal Service for Oversight in Communication, Information Technologies and Mass Media in Altai region and Altai Republic (Office Roscomoversight in Altai region and Altai Republic). The Certificate of Registration PI № ТУ22–00576 is issued on November 20, 2015.

Index in the Catalogue of Russian Press “Pochta Rossii” is 50302.

The articles published in the journal are included in the Russian Index of Scientific Quotation (RISQ), available at the Internet address <http://www.elibrary.ru> (Scientific Electronic Library).

All rights reserved. Reference to the journal is required when using any part of the content.

© Оформление.

Издательство Алтайского государственного университета, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абдрахманова А. У., Корабаев Б. С., Мищенко В. В.</i> УЧЕТ ОБЕСЦЕНЕНИЯ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	5
<i>Акимова Т. А., Алексенко Е. В.</i> РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА.....	11
<i>Байтенизов Д. Т., Дубина И. Н., Азатбек Т. А., Кэмпбелл Д. Ф. Дж., Караяннис Э. Г.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ САМОЗАНЯТОСТИ	16
<i>Балакина Г. Ф.</i> ПРОБЛЕМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА	24
<i>Бочаров С. Н., Цомаева И. В.</i> ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ МОДЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ	29
<i>Беляев В. И., Оськина О. А.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ.....	36
<i>Горянинская О. А., Величко О. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В СЫРОДЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА	50
<i>Глотко А. В., Ершова Л. В.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАНТОВОГО МАРАЛОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ	58
<i>Кашин А. А., Лобанова О. В.</i> О ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА СБЛИЖЕНИЯ «РЕАЛЬНОГО» И «ЗЕРКАЛЬНОГО» ИМИДЖА ТРАДИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ АПК НА ТЕРРИТОРИИ УСТЬ-ЕНИСЕЙСКОГО РЕГИОНА АРКТИКИ	64
<i>Джафарли Махтаб</i> ИЗУЧЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ КОРРУПЦИИ НА ОСНОВЕ ТРЕХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПАТОЛОГИИ И ВЫРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЕ СНИЖЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ ПРОВИНЦИИ ТЕГЕРАН)	72
<i>Родионова Л. В.</i> МИГРАЦИЯ И РЫНОК ТРУДА В ПЕРИФЕРИЙНОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И АВТОНОМИЯ	84
<i>Рудакова О. Ю.</i> РЕГИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	89
<i>Санникова И. Н.</i> К ВОПРОСУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	97
<i>Семина Л. А., Ковалева И. В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА	103
<i>Яровой Д. О.</i> ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА В РЕГИОНЕ (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)	108
НАШИ АВТОРЫ	112
ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС»	114

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Abdrakhmanova A. U., Korabayev B. S., Mishchenko V. V.</i> ACCOUNTING FOR IMPAIRMENT OF ASSETS IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS	5
<i>Akimochkina T. A., Alexeenko E. V.</i> DEVELOPMENT OF APPROACHES TO CREATING MODELS OF MANAGEMENT CONSULTING	11
<i>Baitenizov D. T., Dubina I. N., Azatbek T. A., Campbell D. F. J., Carayannis E. G.</i> ECONOMIC FUNCTIONS OF SELF-EMPLOYMENT	16
<i>Balakina G. F.</i> PROBLEMS OF REINDUSTRIALIZATION IN THE REPUBLIC OF TYVA	24
<i>Bocharov S. N., Tsomaeva I. V.</i> ON RESEARCH MODEL OF STUDYING THE PHENOMENON OF GLOBAL VALUE CHAINS	29
<i>Belyaev V. I., Oskina O. A.</i> CONCEPTUAL MODEL OF EVALUATING RESULTS OF ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS IN PROCESSES OF ADDED VALUE CHAINS FORMATION: THEORY AND METHODOLOGY.....	37
<i>Goryaninskaya O. A., Velichko O. V.</i> VALUE CHAIN FORMATION IN CHEESE-MAKING INDUSTRY: METHODOLOGY AND PRACTICE.....	50
<i>Glotko A. V., Yershova L. V.</i> STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ANTLERS MARAL BREEDING IN ALTAI REPUBLIC.....	58
<i>Kashin A. A., Lobanova O. V.</i> ON FORMATION OF REGULATIONS OF CONVERGENCE OF “REAL” AND “MIRROR” IMAGES OF TRADITIONAL AGRICULTURAL SECTORS IN UST-YENISEI REGION OF ARCTIC.....	64
<i>Jafari Mahtab</i> STUDYING ADMINISTRATIVE CORRUPTION BASED ON BRANCH ANALYSIS IN PATHOLOGY THEORY AND SUGGESTING STRATEGIES FOR CONTROLLING IT (A CASE STUDY ON ADMINISTRATIONS OF TEHRAN PROVINCE)	72
<i>Rodionova L. V.</i> MIGRATION AND LABOUR MARKET IN PERIPHERAL AGRICULTURAL REGION: RELATIONSHIP AND AUTONOMY	84
<i>Rudakova O. Yu.</i> REGIONAL INTERACTION IN CONCEPT OF STATE ECONOMIC SECURITY	89
<i>Sannikova I. N.</i> ON THE ISSUE OF FOOD SECURITY	97
<i>Semina L. A., Kovaleva I. V.</i> PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL DAIRY INDUSTRY	103
<i>Yarovoy D. O.</i> CARRYING OUT BANKRUPTCY PROCEDURES IN A REGION (EXPERIENCE OF ALTAI KRAI)	108
OUR AUTHORS.....	112

УЧЕТ ОБЕСЦЕНЕНИЯ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А. У. Абдрахманова¹, Б. С. Корабаев¹, В. В. Мищенко²

¹ Акционерное общество «Финансовая академия» (Астана, Казахстан)

² Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Стоимость активов ежегодно подвергается изменениям. Так, по основным средствам на каждую отчетную дату определяется новая балансовая стоимость, которая вытекает из первоначальной стоимости, скорректированной на сумму амортизации и возможных убытков от обесценения. Сложность определения новой балансовой стоимости основных средств возникает из-за определения того, есть ли возможное обесценение актива. Предприятие должно отслеживать ежегодно, есть ли обесценение, произошло ли реальное снижение стоимости, как именно оно повлияет на показатели финансовой отчетности, каков будет исход управленческих решений. Обсуждаются значение понятия «обесценение» и методики обесценения различных активов.

Ключевые слова: активы, основные средства, запасы, дебиторская задолженность, обесценение, МСФО, стоимость, возмещение, себестоимость.

ACCOUNTING FOR IMPAIRMENT OF ASSETS IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

A. U. Abdrakhmanova¹, B. S. Korabayev¹, V. V. Mishchenko²

¹ Financial Academy (Astana, Kazakhstan)

² Altai State University (Barnaul, Russia)

The value of assets is subject to changes annually, so, for each reporting date, a new book value is determined based on fixed assets, which results from the initial cost adjusted for depreciation and possible impairment losses. The difficulty in determining the new book value of fixed assets arises from the determination of whether there is a possible impairment of the asset. An entity should track annually whether there is an impairment, whether a real decrease in value has occurred, how it will affect the financial statements, and what the outcome of management decisions will be. The article discusses the concept of “impairment” and the methods of depreciation of various assets

Keywords: assets, fixed assets, inventories, accounts receivable, impairment, IFRS, cost, reimbursement, cost.

Введение. Современная рыночная экономика подталкивает предприятия к введению новой техники и технологий, увеличивает масштаб возможностей по использованию новых финансовых инструментов и механизмов. В настоящее время, когда российские предприятия постепенно переходят на составление отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (далее — МСФО), законодательное регулирование бухгалтерского учета оказалось несовершенным

и требует доработки и уточнения. К примеру, обязательным является обеспечение регулирования учетного процесса операций с основными средствами [1, с. 1].

Отметим, что основной современной методологической концепцией реформирования бухгалтерского учета в России является его сближение с регламентациями МСФО. Следовательно, решение современных проблем бухгалтерской оценки активов российских организаций невозможно

без учета требований МСФО к оценке указанных объектов [2, с. 30]. В России в 2010 г. был принят закон «О консолидированной финансовой отчетности», который ввел законодательное требование о составлении отчетности в соответствии с МСФО [3]. В Казахстане на МСФО перешли раньше, что позволяет сегодня использовать накопленный в этой республике опыт.

Коммерческие организации при первой возможности стараются пополнять активы путем их приобретения, модернизировать существующие, но при этом имея в виду принцип «осмотрительности», или «консерватизма». Данный принцип означает, что активы и доходы не должны быть завышены, а обязательства и расходы — занижены. Стоимость активов ежегодно подвергается изменениям. Так, по основным средствам на каждую отчетную дату определяется новая балансовая стоимость, которая вытекает из первоначальной стоимости, скорректированной на сумму амортизации и возможных убытков от обесценения. Вместе с тем возникает много вопросов в процессе их обесценивания: «Как определить, обесценился ли актив?», «Кто должен его проводить?», «Что необходимо рассчитать в обесценении?», «Какие факторы необходимо учитывать?», «Как в дальнейшем сложится стоимость актива, что же станет с определенным обесценением?». В данной статье мы рассмотрим возможное снижение стоимости активов по основным средствам (МСФО/IAS36), запасам (МСФО/IAS 2), дебиторской задолженности (МСФО/IFRS9).

Вопросы обесценения затрагивают различные активы: основные средства, нематериальные активы, финансовые активы, а также запасы. Каждый из этих активов имеет свою методику определения обесценения. Прежде чем мы начнем обсуждать методику обесценения того или иного актива, разберем значение понятия «обесценение». Итак, экономический смысл обесценения актива означает, что актив по той стоимости, по которой он отражен в учете, более не будет приносить тех выгод, какие бы предприятие ожидало получать от использования данного актива в хозяйственной деятельности. Предприятие должно отслеживать ежегодно, есть ли обесценение, произошло ли реальное снижение стоимости, как оно повлияет на показатели финансовой отчетности, каким будет результат управленческих решений.

В Республике Казахстан учет на предприятиях ведется в соответствии с МСФО, МСФО МСБ и НСФО, основу которых составляют требования МСФО, соответственно решать проблемы обесценения активов нужно согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

МСФО 36 применяется для учета обесценения всех активов, кроме:

- запасов (МСФО (IAS) 2 «Запасы»);
- активов, возникающих из контрактов на строительство (МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство»);
- отложенных налоговых активов (МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»);
- финансовых активов, включаемых в сферу применения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»;
- инвестиций в недвижимость, учитываемых по справедливой стоимости (МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость»);
- биологических активов, учитываемых по справедливой стоимости (МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство») и некоторых других.

Снижение стоимости активов происходит под влиянием различных факторов:

- научно-технический прогресс, приводящий к появлению новых, более мощных, дешевых и продуктивных технологий, процессов, товаров;
- на рынке появляются более современные и дешевые товары, а старые и дорогие модели товаров вытесняются;
- конкурентная борьба компаний, в результате которой старые технологии, товары и процессы заменяются на новые, более дешевые.

Согласно пункту 63 МСФО (IAS) 16, чтобы определить, не произошло ли обесценение объекта основных средств, предприятие применяет МСФО (IAS) 36 Обесценение активов. Этот стандарт поясняет, каким образом компания проверяет балансовую стоимость своих активов, как она определяет возмещаемую стоимость актива, когда признает или восстанавливает убытки от обесценения.

В соответствии с требованиями МСФО (IAS) 36, на конец каждого отчетного периода компания должна оценить, нет ли каких-либо признаков обесценения активов. При проверке наличия признаков, указывающих на возможное обесценение актива, компании следует, как минимум, рассмотреть признаки обесценения (пункт 12 МСФО (IAS) 36) [4].

Актив считается обесцененным, если компания не может возместить его балансовую стоимость в ходе использования или продажи. Целью проведения проверки на обесценение является обеспечение уверенности в том, что основные средства не отражены по стоимости, превышающей их возмещаемую стоимость. Возмещаемая стоимость сравнивается с балансовой стоимостью акти-

ва с тем, чтобы установить, обесценился ли актив. Таким образом, определение возмещаемой стоимости является основным.

Так, на рисунке представлена модель обесценения активов в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов». Мы видим, что если балан-

совая стоимость выше возмещаемой стоимости, то на разницу необходимо признать убыток от обесценения. Для этого важно определить возмещаемую стоимость как наибольшее из двух значений: справедливой стоимости и ценности использования актива.



Условия возникновения обесценения

Определение справедливой стоимости дает МСФО (IFRS) 13. Это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. Затраты на продажу являются дополнительными затратами, которые связаны с выбытием актива и подготовкой актива к такому выбытию.

Расчет ценности использования основан на обоснованных допущениях в отношении прогнозов денежных средств. МСФО (IAS) 36 рекомендует составлять такой прогноз на период, не превышающий пять лет.

После того, как компания оценила будущие денежные потоки, их нужно дисконтировать по соответствующей ставке. Ставка дисконтирования — ставка до налогообложения — и отражает текущие рыночные оценки: временной стоимости денег; рисков, характерных для данного актива, по которым не производилась корректировка расчетных оценок будущих потоков денежных средств.

Рассмотрим пример выявления убытка от обесценения оборудования. Балансовая стоимость оборудования составляет 2360000 тенге. Справедливая стоимость за минусом затрат на продажу (демонтаж) составляет 1607000 тенге.

Для расчета ценности использования бухгалтер компании может воспользоваться данными таблицы дисконтирования. Текущая стоимость \$1 за период.

Чистый приведенный приток денежных средств за три года, т. е. ценность использования составит 1504010 тенге:

- $900\,000 \times 0,8929 = 803\,610$ тенге;
- $700\,000 \times 0,7972 = 558\,040$ тенге;
- $200\,000 \times 0,7118 = 142\,360$ тенге.

Сначала ее необходимо сравнить со справедливой стоимостью, наибольшую из них сравнить с балансовой стоимостью оборудования. В рассматриваемой ситуации наибольшей является справедливая стоимость за минусом затрат на продажу 1607000 тенге. Сравнив эту стоимость с балансовой стоимостью оборудования (2360000 тенге), получаем убыток от обесценения в сумме 753000 тенге (2360000–1607000) (табл. 1)

Таблица 1

Бухгалтерская запись обесценения активов

Дебет 7420 Расходы от обесценения активов / не идущие на вычеты	753 000 тенге
Кредит 2430 Убыток от обесценения основных средств	753 000 тенге

При этом расходы от обесценения активов отражаются в отчете о прибылях и убытках, а сумма на счете 2430 скорректирует балансовую стоимость актива. В отчете о финансовом положении актив будет отражен по стоимости за минусом убытка от обесценения. При этом важно помнить, что обесценение актива, отраженное в бухгалтерском учете в целях налогообложения, не учитывается.

В данном примере рассматривается снижение стоимости отдельного актива, но на практике случается редко, когда отдельный актив приносит выгоду. В основном выгоду предприятия получают от группы активов, называемой единицей, генерирующей денежные потоки. Единица, генерирующая денежные потоки, — это наименьшая группа активов, которые только при их совместном использовании приносят выгоду. Убыток в таких группах распределяется в следующем порядке за счет:

- любого актива, у которого произошло очевидное снижение стоимости;

- любого гудвилла данного подразделения;
- других активов подразделения на пропорциональной основе.

Убыток от обесценения, признанный в предшествующие годы, должен восстанавливаться, если и только если произошло изменение в оценках, использованных при определении возмещаемой суммы актива с момента признания последнего убытка от обесценения. В этом случае балансовая стоимость должна быть увеличена до ее возмещаемой суммы. Исключением из этого правила является убыток от обесценения, признанный для деловой репутации (гудвилла), который не должен восстанавливаться в последующем периоде.

Иногда компания вынуждена продавать свои запасы по цене ниже, чем рыночная стоимость. Это происходит с запасами в следующих случаях: повреждения; полного или частичного устаревания; снижения их продажной цены. При наличии хотя бы

одной причины необходимо оценивать запасы на каждую отчетную дату в соответствии с МСФО (IAS) 2 «Запасы» по наименьшей из текущей балансовой стоимости и чистой стоимости реализации. Себестоимость запасов также может оказаться невозмещаемой в случае увеличения расчетных затрат на завершение производства или расчетных затрат на продажу [5].

В МСФО (IAS) 2 «Запасы» четко описываются методы и определения себестоимости товарно-материальных запасов.

По установленным методам определения обесценения товарно-материальных запасов можно провести проверку на предмет обесценения всех видов запасов.

В процессе подготовки финансовой отчетности предприятие пытается рассчитать стоимость запасов на конец периода. Информация о его запасах приведена в таблице 2.

Таблица 2

Информация о запасах

Продукт	Себестоимость, тыс. тенге	Цена продаж, тыс. тенге	Затраты на сбыт, тыс. тенге
А	750	780	60
В	398	410	30
С	260	290	10

Рассчитаем стоимость запасов на конец периода для включения в финансовую отчетность предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Чистая стоимость реализации (ЧСР) и убыток от обесценения

Продукт	Себестоимость, тыс. тенге	ЧСР	Наименьшая	Убыток
А	750	720 (780–60)	720	30
В	398	380 (410–30)	380	18
С	260	280 (290–10)	260	0

Итак, из данных таблицы 2 видно, что обесценились запасы группы А и группы В.

Эта операция отражается следующей корреспонденцией счетов:

Дебет счета — 742048 тыс. тенге;

Кредит счета — 136048 тыс. тенге.

План счетов содержит необходимые счета для учета корректировки в связи с уменьшением стоимости, а также учета результатов от обесценения запасов.

На сегодняшний день МСФО IAS 39 дает правила оценки и учета обесценения финансовых активов. Было принято решение заменить МСФО IAS 39 на более простой в применении, более логичный стандарт по учету финансовых инструментов. Новый стандарт МСФО IFRS 9 обязателен к применению с 1 января 2018 г.

Тема обесценения финансовых активов приобрела особую актуальность в период финансо-

вого кризиса. Запоздалое по времени признание потерь по финансовым активам, в том числе по выданным кредитам, стало очевидным для всех подтверждением слабости действующей системы международного учета. Предлагается новая модель ожидаемых, а не уже понесенных убытков. Стандарт требует, чтобы компании признавали убытки сразу при первоначальном признании финансовых активов и пересматривали созданный резерв под убытки на регулярной основе. При переоценке резерва учитываются не только произошедшие негативные события, но также текущие и будущие обстоятельства.

Рассмотрим пример из финансовых активов: тестируется на обесценение дебиторская задолженность, на отчетную дату на предприятии проводится анализ дебиторской задолженности по срокам оплаты, а также оценка резерва на основе процента сомнительных долгов (табл. 4).

Таблица 4

Анализ дебиторской задолженности

Период задолженности	Дебиторская задолженность, тенге	Процент сомнительных долгов	Резерв по сомнительным долгам, тенге
Срок оплаты не наступил	36 000 000	2	720 000
Просрочка от 1 до 30 дней	5 200 000	7	364 000
Просрочка от 31–60 дней	4 715 000	10	471 500
Просрочка от 61–90 дней	2 264 000	15	339 600
Просрочка свыше 90 дней	870 000	40	348 000
Итого	49 049 000		2 243 100

Убыток от обесценения дебиторской задолженности рассчитывается путем применения оценочного процента вероятности непогашения долга к соответствующей балансовой стоимости дебиторской задолженности. Таким образом, в отношении дебиторской задолженности со сроком возникновения в пределах 90 дней убыток не начисляется.

На начало отчетного года сальдо по счету «Резерв по сомнительным долгам» равно нулю. В бух-

галтерском учете при начислении резерва по сомнительным требованиям на отчетную дату составляется следующая запись:

Дт 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных долгов» — 2 243 100;

Кт 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» — 2 243 100.

В финансовой отчетности за отчетный год данная ситуация отражена в таблице 5.

Таблица 5

Элементы финансовой отчетности

Бухгалтерский баланс	Сумма, тенге
Дебиторская задолженность	46 805 900 (49 049 000–2 243 100)
Отчет о прибылях и убытках	
Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных долгов	2 243 100

Остаток резерва корректируется на каждую отчетную дату. При использовании резерва по сомнительным долгам, когда производится списание безнадежной дебиторской задолженности, составляется учетная запись.

Требования к раскрытию информации в отношении дебиторской задолженности содержатся в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: раскрытия». В соответствии с требованиями МСФО в примечаниях к отчетности приводится следующая информация: учетная политика в отношении дебиторской задолженности; полная сумма дебиторской задолженности; суммы по основным группам задолженности (торговая, авансы выданные, переплата по налогам, прочая дебиторская задолженность и др.); сумма начисленного резерва под обесценение дебиторской задолженности; движение резерва под обесценение дебиторской задолженности [6].

Говоря о понятиях «обесценение» и «переоценка», часто на практике бухгалтеры путают их или считают, что это одно и то же. На самом деле это далеко не одинаковые понятия. Это различие настолько важно, что мы считаем необходимым провести четкое разграничение между ними

Переоценка призвана показать реальную стоимость актива. Переоценка и обесценение по-раз-

ному оцениваются. Переоценка — всегда только до справедливой стоимости. Обесценение — всегда только по возмещаемой стоимости [7, с. 32].

Последний пункт означает, что для обесценения обязательно должны быть известны все компоненты для расчёта возмещаемой стоимости: и (1) справедливая стоимость, и (2) затраты на выбытие, и (3) дисконтированная стоимость использования, (4) балансовая стоимость, которая, разумеется, должна быть выше возмещаемой, чтобы обесценение имело место.

Переоценка, в отличие от обесценения, применима не ко всем объектам. Обесценение же применимо ко всем объектам основных средств: по переоцененной или первоначальной стоимости. Причём толчок для проверки на обесценение чёткий: проблема с активом компании.

Таким образом, для каждого класса активов в отчетности должна быть раскрыта информация по убытку от обесценения (снижение стоимости):

- признанного в отчете о прибылях и убытках за текущий период, и разделы отчета, куда он включен;
- восстановленного в текущем периоде в отчете о прибылях и убытках, а также разделы отчета, куда они включены;

- отнесенного на капитал за текущий период;
- восстановленного в текущем периоде и отраженного непосредственно на счетах капитала.

Заключение. Анализ показал, что правила, процедуры и методы по определению обесценения, предписанные вышеуказанными международными и национальными стандартами, в теоретическом и методологическом планах вполне отвечают процессам и событиям, совершаемым в деятельности экономических субъектов, т. е. предприятий, компа-

ний, фирм и прочих формирований. В то же время практическая реализация предписанных стандартами правил, способов, методов по определению обесценения различных видов активов затруднена. Это связано с тем, что проведение тестов на предмет обесценения активов очень сложно и почти невозможно, если отсутствует активный рынок по тому или иному активу. Отсутствие активного рынка не позволяет достоверно определить справедливую стоимость, возмещаемую сумму, следовательно, величину убытка от обесценения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Голикова О. В., Адушева А. Ю., Муравицкая Н. К. Проблемы учета и аудита основных средств и варианты их решения в соответствии с международными стандартами // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. 2017. № 4, т. 1. С. 1–9.
2. Дружиловская Э. С. Современные проблемы оценки активов в российском бухгалтерском учете // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2016. № 1. С. 29–37.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» // Гарант. URL: <http://base.garant.ru/12177506/>.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» / Министерство финансов Республики Казахстан. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/>.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» / Министерство финансов Республики Казахстан. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/>.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» / Министерство финансов Республики Казахстан. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/>.
7. Попова Л. А. Учет обесценения активов // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. № 1 (9). С. 30–35.

REFERENCES

1. Golikova, O. V., Adusheva, A. Yu., Muravitskaya, N. K. (2017) Problems of Accounting and Audit of Fixed Assets and Options for their Solving in Accordance with International Standards. Bulletin of Tatischev Volzhsky University, 4, vol. 1, 1–9 (in Russian).
2. Druzhilovskaya, E. S. (2016) Current Problems of Valuation of Assets in Russian Accounting. Bulletin of the N. I. Lobachevsky Nizhny Novgorod University. Series: Social Sciences, 29–37 (in Russian).
3. Federal Law of the Russian Federation of July 27, 2010 No. 208-FZ “On consolidated financial statements”. URL: <http://base.garant.ru/12177506/> (in Russian).
4. International Financial Reporting Standard (IAS) 36 “Impairment of Assets”. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/> (in Russian).
5. International Financial Reporting Standard (IAS) 2 “Stocks”. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/> (in Russian).
6. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 “Financial Instruments”. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous/> (in Russian).
7. Popova, L. A. (2009) Accounting for the impairment of assets // Bulletin of the Ulyanovsk State Agricultural Academy. 2009. № 1 (9). from. 30–35 (in Russian).

Поступила в редакцию: 21 мая 2018 г.
Принята к печати: 10 августа 2018 г.

РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

Т. А. Акимочкина¹, Е. В. Алексенко²

¹ Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

² ОАО «Индустриальный» (Барнаул, Россия)

Рассмотрены основные модели управленческого консалтинга, которые существуют на данный момент, по которым работают современные отечественные и зарубежные консалтинговые фирмы. Представлен также примерный перечень этапов реализации консалтинговых проектов, с помощью которых раскрывается и формулируется суть деятельности консультантов, предполагающая независимую помощь бизнесу в решении управленческих задач в процессе жизнедеятельности бизнеса. Обоснована необходимость пересмотра стандартных взглядов на консалтинг, представленных в современных научных трудах (только лишь это взаимодействие *консультант — компания* или же консультанты могут взаимодействовать с физическими лицами и их объединениями), показан пример разработки и внедрения новых моделей и механизмов консалтинговой деятельности, например создание штата внутренних консультантов для крупных фирм. Представлены актуальные направления развития эффективных моделей консультирования.

Ключевые слова: управленческий консалтинг, механизм внедрения, инновационные модели консультирования, консультационный проект, стадии консультационного проекта.

DEVELOPMENT OF APPROACHES TO CREATING MODELS OF MANAGEMENT CONSULTING

T. A. Akimochkina¹, E. V. Alexeenko²

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² "Industrialny" Public Corporation (Barnaul, Russia)

There are the main models of management consulting exist at the moment in this article, and which modern domestic and foreign consulting firms are considered; There is an approximate list of the stages of implementation of consulting projects, with the help of which the essence of the activity of consultants is disclosed and formulated. The need to revise the standard views on consulting is justified (consultant and company interaction) and an example of the development and implementation of new models and mechanisms of consulting activity is shown, such as, for instance, the creation of internal consultants in large firms; present trends in the development of effective models of counseling. The authors conducted an analysis of scientific literature on management consulting in our country and abroad for identifying and formulating the main stages of counseling, its types and methods.

Keywords: management consulting, implementation mechanism, innovative consulting models, consulting project, the stages of the consulting project.

.....

Постоянно изменяющаяся внешняя бизнес-среда оказывает огромное влияние на современные компании, заставляя их постоянно меняться, искать новые решения и подходы к клиентам. Компании, занимающиеся предоставлением услуг в сфере управленческого консалтин-

га, не являются исключением. Факторы внешней среды побуждают управленческий консалтинг к постоянно совершенствующимся базисным моделям предоставления услуг. С одной стороны, это обусловлено тем, что с развитием рынка и совершенствованием предложения все компании вы-

нуждены своевременно реагировать на подобные изменения, чтобы сохранить свою конкурентоспособность. Отсюда и возникает повышенный спрос на качественные услуги управленческого консультирования. С другой стороны, рынок консалтинга сам постоянно развивается, конкуренция растёт, как и необходимость в постоянных преобразованиях. Современные рыночные тенденции чётко обуславливают необходимость развития существующих методов организации консалтинговой деятельности, направленных на постоянное повышение эффективности и качества предоставляемых услуг, а также способствующих решению ключевых задач и наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов [1].

Новые методы оказания консалтинговых услуг в совокупности с их успешной интеграцией делают управленческих консультантов востребованными и вызывающими доверие со стороны бизнеса, а их деятельность понятной и прозрачной для всех участников рынка. Со временем на-

чинают формироваться специфика и несколько устойчивых моделей консультирования. Такая работа носит, как правило, экспертный характер и выполняется только по заказу руководителей. Процесс консультирования всегда включает в себя стадии анализа, диагностики, выявления проблем, озвучивания проблем, поиск решений и их интеграцию со своевременной подготовкой организации к изменениям, а затем следует реализационная стадия. Поиск решения проблем может совершаться индивидуально исходя из специфических особенностей компании-заказчика, но чаще всего консалтинговые фирмы уже имеют ряд типовых решений, которые могут быть модифицированы под любую организацию с учетом её особенностей. Также различают виды управленческого консультирования, которые подразделяются по характеру отношений, складывающихся между исполнителем и заказчиком, их обязанности и права. Виды управленческого консультирования представлены на рисунке 1.

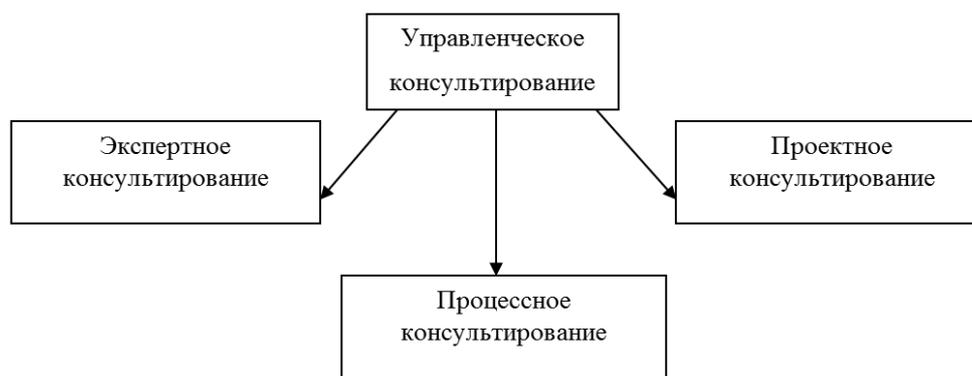


Рис. 1. Виды управленческого консультирования

Модель экспертного (нормативного) консультирования целесообразно использовать в тех случаях, когда появление проблемы не связано с конкретными условиями клиентской организации, нет необходимости в проведении глубоких диагностических исследований, а от клиента не требуются новые дополнительные навыки и умения по решению проблем. Потребность в консультантах вызвана в этом случае необходимостью получения информации и знаний по каким-либо стандартным процедурам, нормам, нормативам. Модель проектного консультирования предполагает, что клиент полностью поручает консультанту вопросы определения проблемы, разработки рекомендаций, а на себя берет функцию по организации внедрения предложений. Другими словами, консультант разрабатывает проект, включающий в себя не только диагностику и выявление проблем, но и разработку плана внедрения изменений. Проект также

может использоваться как бизнес-план инвестиционного проекта для привлечения финансов извне. Такая модель не предполагает в большинстве своем какой-либо модернизации, введения новшества, так как она регламентирована разработанным планом, договором и нормативными актами. Более того, для заказчика сами вопросы, которые нуждаются в решении, однотипны и требуют определенных рамок в их решении.

Проектный подход предполагает создание поэтапного механизма решения конкретных задач в организации. Подобные проекты создаются консультантами и корректируются руководителями, а затем воплощаются в жизнь. Здесь консультант, помимо регламентированных норм и установок, вправе проявить себя и свою креативность в выработке вариантов решения клиентских проблем. И именно здесь можно изобрести и применить инновационный подход в деятельности консультанта.

Подход, построенный по принципу сотрудничества клиента и консультанта на всех этапах консультационного процесса, есть процессное консультирование. Такой подход также включает в себя все стадии управленческого консультирования, только здесь руководитель фирмы-заказчика не отдаёт полную ответственность за принятие решений в руки консультанта. Достоинство данного типа выстраиваемых отношений в том, что консалтинговая организация проводит обучение персонала необходимым навыкам при решении проблемы и внедрения новшества. Над выявленной проблемой работает команда, состоящая как из консультантов, так и из сотрудников данного предприятия. Обучение проводится как в процессе консультирования, так и при проведении специальных занятий и семинаров, т. е., помимо консультационного проекта, разрабатывается проект по преодолению сопротивления в организации. Здесь консалтинговая фирма может проявить своё стремление к самосовершенствованию, разрабатывая инновационные подходы к решению проблем заказчика. Именно в построении отношений с клиентами можно разработать свою авторскую методику, которая будет отличать специалистов данной компании от других консультантов. Например, можно полностью пересмотреть идею и суть управленческого консалтинга, которая заключается в помощи бизнесу при решении его проблем, связанных с менеджментом, анализом деятельности, проблем и/или возможностей, давая независимые советы и рекомендации, разрабатывая соответствующие меры и оказывая последующую помощь в их реализации [2].

Почему мы рассматриваем лишь взаимодействие консалтинга и бизнеса? Ведь консалтинг может взаимодействовать и с физическими лицами, оказывая помощь в экономическом аспекте, читая лекции о том, что было бы актуально для социума, или же просто проводя консультации. Управленческий консалтинг может взять на себя ответственность в образовании общества, в ликвидации финансовой безграмотности населения. Данная тема, очень актуальная в настоящее время, поддерживается государством. Чем больше людей будут просвещать в разных финансовых вопросах, тем больше они будут задумываться о финансовой независимости и собственном деле, следовательно, станет развиваться малый бизнес. В будущем это потенциальные клиенты тех же консалтинговых фирм. Почему бы консалтингу не взяться за подготовку совершенно нового для большинства компаний кадрового потенциала в виде внутренних консультантов? Мы знаем, что консультационные услуги можно полу-

чать как извне (консалтинговые фирмы), так и изнутри (штатные консультанты и советники внутри организации) [3]. Но кто готовит тех консультантов, которые работают внутри компании в качестве советников, аналитиков и др.? Почему бы консалтинговым фирмам в рамках своих образовательных программ не начать готовить именно такие кадры?

Поиск новых решений и способов устранения проблем в организации способствует выработке инновационных моделей управленческого консалтинга. Именно инновационный подход позволяет разработать действительно эффективную модель консалтинга, которая будет соответствовать необходимому уровню качества и профессионализма консалтинговых услуг. Такой подход обусловлен необходимостью постоянно отслеживать уже существующие инновационные разработки и быть готовым (в моральном и производственном планах) их внедрить, а также способностью самим концентрироваться на разработке собственных эффективных решений задач клиента в рамках реализации консалтинговых проектов [4]. Существует ряд факторов, выявляющих необходимость формирования новых подходов к реализации своих услуг [5]. Например, при разработке ключевых показателей эффективности компании могут анализировать свою деятельность на настоящий момент, выявить отклонения и наметить путь решения такого рода проблемы (чаще всего решение и представляет собой выработку новой линии поведения с клиентами). Важную роль играет анализ тенденций развития консалтинговых услуг на отечественном рынке и в мире. Необходимо соответствовать требованиям потребителей, производить качественный продукт (в данном случае оказать консультационную услугу) и оставаться конкурентоспособным игроком. Как было сказано выше, нововведения, собственные разработки и уникальные в своём роде пути предоставления услуг в виде новых решений управленческих проблем есть ключ к успеху и возможности опережать конкурентов. И, конечно, одним из факторов, влияющих на формирование новых идей о предоставлении услуг, является менеджмент качества и внедрение его принципов в управленческую консультационную деятельность.

Для эффективного управления внедрением нововведений требуется совокупность целенаправленных действий, которые можно объединить и сформировать отдельные этапы процесса, которые будут охватывать все аспекты разработки новых путей реализации консалтинговых услуг в сфере менеджмента. Такая модель формирования механизма управления представлена на рисунке 2.

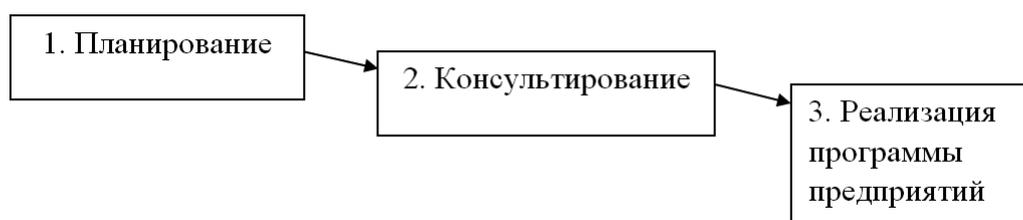


Рис. 2. Этапы формирования механизма предоставления услуг

На этапе планирования выявляется цель предприятия, начинается поиск ресурсов, обозначаются их размер и возможность использования, вырабатываются критерии работы и оценки деятельности и результата, отбираются участники проекта, которые разделяются по ролям и типу выполняемых действий, выбирается ответственный за реализацию проекта. Далее происходит разработка новых управленческих решений с помощью различных методов, а также описываются основные стадии проекта и план их выполнения. На последнем этапе, когда программа начинает внедряться, производится постоянный контроль за выполнением и точностью следования плану, своевременный анализ промежуточных результатов и их оценка (если результат отклоняется от нормы в худшую сторону, предпринимаются меры по устранению неполадок, разрабатываются новые векторы движения).

Можно выявить ряд направлений совершенствования для повышения эффективности и качества услуг. К ним можно отнести следующее:

- выстраивание всеобъемлющих комплексных консалтинговых проектов, охватывающих большую часть организационных изменений;
- реализация всех этапов (стадий) управленческого консультирования;

- разработка индивидуальных консалтинговых проектов;
- применение индивидуальной оценки эффективности внедряемых проектов с целью достижения запланированных результатов;
- реализация принципов менеджмента качества на каждом этапе консалтингового проекта с приоритетным принципом ориентации на клиента;
- своевременная оценка эффективности предприятия, достигнутой с помощью консультантов;
- расчет результативности в разрезе показателей;
- оценка эффективности как в качественном, так и количественном выражении.

Современный бизнес не стоит на месте. Он предъявляет всё большие требования к себе, рынку и поддерживающим его жизнедеятельность инфраструктурным элементам, таким как менеджмент-консалтинг. Последний вынужден постоянно совершенствоваться, прибегая к постоянным внутренним изменениям. Такие внутренние изменения могут спровоцировать революционные инновационные подходы в реализации деятельности консультантов, делая их особенными, отличными от других, следовательно, эффективными и конкурентоспособными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аванесов Е. К. Самооценка организационного процесса компании и СМК // Методы менеджмента качества. 2005. №1. С. 133–135.
2. Солодяшкина Ю. Е. Современные подходы и методы организации управленческого консалтинга // Известия ВолгГТУ. 2006. №7. С. 118–124.
3. Казьмина И. В. Особенности взаимодействия внутренних и внешних консультантов в процессе управленческого консультирования // Инновационная наука. 2017. №4–1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vzaimodeystviya-vnutrennih-i-vneshnih-konsultantov-v-protssesse-upravlencheskogo-konsultirovaniya> (дата обращения: 21.11.2017).
4. Литовченко М. В. Инновационный подход в формировании эффективной модели управленческого консультирования // Креативная экономика. 2011. №12. С. 16–21.
5. Литовченко М. В. Формирование эффективной модели управленческого консультирования // Экономический журнал. 2011. №24. С. 67–72.

REFERENCES

1. Avanesov, E. K. (2005) Samoocenka organizacionnogo processa kompanii i SMK. *Metody menedzhmenta kachestva*, 1, 133–135 (in Russian).
2. Solodyashkina, Yu. E. (2006) *Sovremennye podhody i metody organizatsii upravlencheskogo konsaltinga*. *Izvestiya VolgGTU*, 7, 118–124 (in Russian).
3. Kazmina, I. V. (2017) *Osobennosti vzaimodeystviya vnutrennih i vneshnih konsul'tantov v processe upravlencheskogo konsul'tirovaniya*. *Innovacionnaya nauka*, 4–1. Available from: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vzaimodeystviya-vnutrennih-i-vneshnih-konsultantov-v-protsesse-upravlencheskogo-konsultirovaniya/> Accessed on 21.11.2017 (in Russian).
4. Litovchenko, M. V. (2011) *Innovacionnyj podhod v formirovanii ehffektivnoj modeli upravlencheskogo konsul'tirovaniya*. *KE*, 12, 16–21 (in Russian).
5. Litovchenko, M. V. (2011) *Formirovanie ehffektivnoj modeli upravlencheskogo konsul'tirovaniya*. *Ekonomicheskiy zhurnal*, 24, 67–72 (in Russian).

Поступила в редакцию: 21 февраля 2018 г.
Принята к печати: 2 июня 2018 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ САМОЗАНЯТОСТИ

Д. Т. Байтенизов¹, И. Н. Дубина², Т. А. Азатбек¹, Д. Ф. Дж. Кэмпбелл³, Э. Г. Караяннис⁴

¹ Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева (Астана, Казахстан)

² Новосибирский государственный университет (Новосибирск, Россия)

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

³ Клагенфуртский университет (Клагенфурт, Австрия)

⁴ Университет Джорджа Вашингтона (Вашингтон, США)

Самозанятость как экономико-трудовой феномен прочно вошла в экономическую реальность на постсоветском пространстве. Самозанятость также активно исследуется в научном сообществе, которое, в свою очередь, выделяет в ней ряд функций. Авторами предлагается обзор экономического вклада самозанятости в развитие страны, в котором отражены различные подходы к пониманию данного экономико-трудового феномена, а одной из форм данного феномена является фриланс. Кроме того, авторы доказывают, что фриланс является более прогрессивным понятием по сравнению со среднестатистической самозанятостью, сравнивая русскоязычный фриланс и среднестатистическую самозанятость Казахстана. Авторы также предлагают инструмент развития фриланса. Результаты работы могут быть использованы при управлении занятостью в стране.

Ключевые слова: самозанятость, экономический вклад, обзор литературы, фриланс, авторский опрос, интернет-биржа.

ECONOMIC FUNCTIONS OF SELF-EMPLOYMENT

D. T. Baitenizov¹, I. N. Dubina², T. A. Azatbek¹, D. F. J. Campbell³, E. G. Carayannis⁴

¹ Eurasian National University named after L. N. Gumilev (Astana, Kazakhstan)

² Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russia), Altai State University (Barnaul, Russia)

³ University of Klagenfurt (Klagenfurt, Austria)

⁴ George Washington University (Washington, USA)

Self-employment as an economic and labor phenomenon has firmly entered the economic reality in the area of former USSR. The scientific community also actively explores self-employment, which, in turn, allocates a number of functions in it. The authors offer a review of the economic contribution of self-employment to the development of a country, which reflects various approaches to understanding this economic and labor phenomenon, and one of the forms of this phenomenon is freelancing. In addition, the authors prove that freelancing is a more progressive concept compared to the average statistical self-employment, comparing Russian-speaking freelancing and the average statistical self-employment of Kazakhstan. The authors also offer a tool for developing freelancing. The results of the work can be used in management of employment in the country.

Keywords: self-employment, economic contribution, literature review, freelancing, author's poll, online exchange.

Часть ученых, специализирующихся на вопросах малого бизнеса, склонны утверждать, что самозанятые составляют ядро или основу малого бизнеса, которое ведет к процветанию. Однако такое мнение далеко не всегда доминировало в мировой научной литературе.

В 1987 г. Д. Дж. Сторей и С. Джонсон в своей работе «Малые предприятия и самозанятость в странах ОЭСР» [1] отметили мнение, господствующее в 1960-х гг. среди экономистов, которые считали, что большие фирмы являются главными двигателями в экономике. Основной акцент в публикациях

по этому вопросу ставился на проверке существования эффекта масштаба на уровне предприятия и рассмотрении вопроса о вреде повышения уровня промышленной концентрации. Если рассматривались микропредприятия, то лишь как дополнение к основному материалу.

Статья Брюса А. Кирчхофа «Самозанятость и динамичный капитализм», опубликованная в 1996 г. [2], уже демонстрирует, что самозанятые — это в первую очередь владельцы малого бизнеса, которые составляют ядро экономики США. В этой статье самозанятые рассматриваются как жизненно важные члены экономики, которые обеспечивают население продуктами и услугами, а также способствуют экономическому росту. Эта точка зрения на самозанятых не является общепринятой, так как многие экономисты и политики по-прежнему считают, что крупные корпорации доминируют в экономическом росте и развитии. На протяжении долгих лет после Второй мировой войны большинство американцев полагали, что экономический рост и создание новых рабочих мест — заслуга крупных корпораций. Чрезвычайно низкий уровень безработицы в 1960-х гг. и быстрое поглощение рекордно большого числа новых рабочих в 1970-е гг., казалось, убедили американцев, что крупные корпорации были источником процветания. Корпоративная занятость доминировала в американской рабочей жизни. Самозанятость и владельцы малого бизнеса стали анахронизмом.

Однако в 1979 г. исследование Дэвида Берча показало, что большинство новых рабочих мест, созданных в 1970-е гг., на самом деле пришлось на малые фирмы. Это исследование инициировало лавину споров. Но «сокращение штатов» стало фактом большой корпоративной жизни, и это явление изменило взгляды относительно корпоративной безопасности занятости. В результате работа Д. Берча стала одной из первых по формированию позитивного имиджа самозанятости.

Ученые считают, что самозанятость, которая обеспечивает выживание для семьи и средства к существованию, вряд ли можно рассматривать как основной механизм для экономического роста в крупной индустриальной экономике таких стран, как США, где большинство, если не все лица в самозанятости — это собственники малого бизнеса. Роль малого бизнеса в экономическом росте и развитии достаточно хорошо раскрыта в течение последних сорока лет. Самые маленькие фирмы, насчитывающие от одного до 19 сотрудников, создают несоразмерную долю новых рабочих мест в шести из семи двухлетних периодов между 1976 г. и 1990 г. Примерно от трехсот до четырехсот тысяч таких фирм начинают каждый новый год, а вновь созданные фирмы образуют от полутора до двух

миллионов новых рабочих мест в год. Жизненно важная роль, которую играют эти начинающие фирмы, имеет решающее значение для роста и развития экономики США. Некоторые из этих малых фирм в конечном итоге способны вырасти и создать много новых рабочих мест и даже отраслей. Рост данной группы предприятий в течение первых от шести до восьми лет может быть отрицательным из-за закрытия многих небольших начинающих фирм. Тем не менее их вклад в экономику значителен из-за большого вклада в нее стартап-занятости.

Стартап-фирмы в подавляющем большинстве составляют самозанятые лица, потому что 95% из них учреждены одним человеком и насчитывают менее чем 500 сотрудников. Несмотря на это знание, изменения в восприятии приходят так медленно, что многие экономисты до сих пор не обращают внимание на микропредприятия, характеризуют их как борющихся за выживание, имеющих низкую прибыль и высокий уровень отказов. Тем не менее самые маленькие фирмы представляют значительную долю общей занятости (от 18 до 20%). Этот класс также включает в себя почти все вновь образованные фирмы. Некоторые из них, находящиеся на стадии становления, способны в будущем превратиться в крупные корпорации. Роль самозанятых в экономическом росте и развитии не часто рассматривается в этой перспективе. Отдельные исследователи предполагают, что самозанятость — это недозанятость, потому что самозанятость в основном возникает тогда, когда работники теряют свои рабочие места и не могут получить оплачиваемую работу. Эти безработные выбирают самозанятость в качестве механизма выживания на недружественном рынке труда. Их работа обеспечивает более низкую заработную плату и требует меньше профессиональных навыков. Данные, подтверждающие это утверждение, достаточно скудны.

Те, кто вовлечен в сферу исследований малого бизнеса и предпринимательства, не согласны с тем, что новые фирмы в значительной степени были созданы безработными из-за необходимости. На самом деле исследования показали, что большинство малых предприятий учреждены людьми, которые не являлись безработными. Многие из новых самозанятых охотно и с энтузиазмом начали бизнес в ожидании повышения личной выгоды от работы, ожидая, что их бизнес будет расти и процветать. Кроме того, некоторые исследования показали, что частота провалов в бизнесе гораздо ниже, чем широко распространенное мнение, следовательно, уровень успеха намного больше. Другие исследования показывают, что недавно сформированный бизнес действительно выживает, расширяется и вносит значительный вклад в экономический рост. Данные также показывают, что 90 новых

фирм начинают работу со штатом менее пяти сотрудников. Это свидетельствует о том, что многие новые предприятия основывают самозанятые лица, ищущие возможность для более удовлетворительной работы. Понимание вклада небольшой фирмы в экономический рост и развитие требует изучения того, как интересы американцев в самозанятости приводят к образованию фирмы и ее росту. Самозанятые успешно проходят стадии формирования и роста фирмы, они не только достигают личного богатства, но и создают новые рабочие места и благополучие для других. Очевидно, что такая самозанятость — это совсем не недозанятость.

Б. Кирчхоф доказал, что самозанятые являются учредителями новых коммерческих фирм, которые делают жизненно важный вклад в экономический рост. Его анализ начинается с обзора типологии под названием «динамический капитализм», который обеспечивает теоретическую основу для описания того, как новые, небольшие фирмы способствуют экономическому росту и развитию. Далее, обсуждение теории самозанятости необходимо, чтобы прояснить различия и сходства между исследованиями самозанятости и малого бизнеса. Автор предоставил статистический анализ данных, организованных в типологии динамического капитализма, он также рассмотрел некоторые из статистических проблем измерения, мешающие этой области исследования и преуменьшающие вклад новых фирм в экономический рост. Б. Кирчхоф проанализировал статистику самостоятельной занятости, обратил внимание на проблемы и т. д. [2].

Особенностью последних статей является исследование самозанятости в контексте увеличения продолжительности жизни в Европе, так как часть вышедших на пенсию людей продолжают работать в качестве самозанятых. Этому посвящена статья Шаранаджит Упала «Самозанятость среди канадских пожилых людей: тенденции и финансовое благополучие» [3].

Следует отметить, что, по мнению российских ученых, самозанятость выполняет следующие экономические функции [4]:

- увеличивает общую долю занятых трудом граждан;
- уменьшает расходы государственной казны вследствие снижения финансирования программ, направленных на безработных;
- создает массу дополнительных рабочих мест и государственных доходов от налогообложения новых индивидуальных микропредприятий и малого бизнеса;
- способствует поднятию уровня жизни граждан и их доходов;
- уменьшает риск напряженности в обществе вследствие высокой безработицы и от-

сутствия работы по найму, вызванными, в частности, какими-либо кризисами;

- молодежь может преуспеть в данном виде занятости, решив проблему своей занятости;
- снижает риск негативного процесса профессиональной деформации безработных и другие функции.

Характеристика нестандартных форм организации занятости И. С. Масловой [5] может быть применена также при описании функций самозанятости. Так, использование нестандартных форм организации занятости является важным способом смягчения ситуации на региональных рынках труда. Оно открывает возможность воздействия на занятость посредством ограничения предложения рабочей силы на открытом рынке труда, позволяет одновременно ограничивать масштабное высвобождение занятых и предупреждать всплеск безработицы. Внедрение нестандартных форм занятости является мерой, отвечающей интересам как индивидов и работодателей, так и общества в целом, и способна в известной степени смягчить разбалансированность рынка труда.

Рассматривая нестандартные формы занятости в качестве инструментов регулирования рынка труда, следует иметь в виду, что они не являются универсальным средством преодоления безработицы. Их применение может оказаться эффективным для преодоления всплеска безработицы конъюнктурного характера (циклической), принести плоды при решении ряда отраслевых и территориальных проблем с занятостью, по отношению к определенным видам безработицы и отдельным сегментам рынка труда. В случае же значительной структурной безработицы, связанной с несбалансированностью спроса и предложения на рынке труда по качественным параметрам (профессионально-квалификационным, половозрастным и т. п.), использование нестандартных форм занятости вряд ли окажется эффективным.

В целом, на этапе спада производства самозанятость могла выступать «своего рода подушкой безопасности или субститутотом системы социальной защиты, сдерживая отток рабочей силы в экономическую неактивность или безработицу» [6]. На стадии экономического роста она стала основным сегментом роста численности рабочих мест, «корректируя запретительную жесткость трудового законодательства по отношению к наемным работникам» [7].

В статье В. Эйхкроста, В. Тобш «Нет больше стандарта? Двойственная занятость в Германии» [8] дается обзор трансформации немецкого рынка труда с середины 1990-х гг. Особое внимание уделяется изменению характера сегментации рынка

труда, или «дуализации» (двойственности) занятости в этой стране.

В то время как двойственность на рынке труда Германии, возможно, возникла вследствие проведенных реформ, способствующих, в частности, нестандартным формам занятости и расширению более низкой оплаты труда за услуги, структурным изменениям в экономике, стратегические выборы работодателей и социальных партнеров также играют важную роль. Их главный аргумент заключается в том, что либерализация нестандартных контрактов способствовала расширению общего рынка труда, включая рост числа рабочих мест в Германии. По крайней мере некоторые формы нестандартной работы обеспечивают постоянные рабочие места. Атипичные контракты необязательно уменьшают преобладание стандартных трудовых отношений и качество рабочих мест в этом первичном сегменте, скорее, образуют дополнитель-

ную часть занятости в секторах и профессиях, которые зависят от более гибкой формы труда и, может быть, от менее дорогих услуг, так как развитие в некоторых секторах напрямую зависит от стоимости других услуг.

Одним из важных с точки зрения создания креативной экономики является направление по развитию фриланса как интеллектуально-инновационного сегмента рынка самозанятости.

В авторском понимании фриланс — это самостоятельная занятость индивидуумов-профессионалов, оказывающих услуги с использованием современных информационно-коммуникационных технологий, как правило, выполняющих проекты различных работодателей, которых находят на всевозможных виртуальных биржах труда во всем мире.

Характеристика разнообразных видов фриланса представлена в таблице 1.

Таблица 1

Виды фриланса и их качественная характеристика

Вид фриланса	Содержание	Субъект	Плюсы	Минусы
«Ограниченный» фриланс	Сотрудники числятся в штате компании, имеют полную занятость. Один день в месяц имеют возможность выполнять свои обязанности в любом удобном для них месте.	1. Традиционно занятые. 2. Студенты. 3. Инвалиды и граждане, ухаживающие за ними. 4. Беременные женщины и женщины, находящиеся в отпуске по уходу за детьми. 5. Многодетные матери.	1. Ненормированный рабочий день. 2. Свободный график работы. 3. Возможность совмещения работы в штате с надомной работой. 4. Возможность дополнительного заработка. 5. Профессионализм. 6. Снижение налоговой нагрузки.	1. Социальная незащищенность. 2. Нестабильность заработка. 3. Необходимость организации рабочего места. 4. Отсутствие профессионального роста. 5. Самостоятельное ведение налогового учета. 6. Необходимость самодисциплины. 7. Отсутствие постоянного круга общения.
Фрилансеры-совместители	Постоянная занятость в организации. В свободное от основной работы или учебы время выполняют проекты с целью получения дополнительного дохода и опыта.	6. Граждане, проживающие в удаленных регионах.		
«Чистые» фрилансеры	Постоянная работа через сеть Интернет, поиск заказов на специализированных ресурсах, являются представителями творческих профессий, имеют возможность вести собственный бизнес.			
Фрилансеры в специализированном телецентре	Организация предлагает рабочие места сотрудникам из других организаций, берет на себя вопросы, связанные с оснащением рабочих мест необходимой техникой, доступом к Интернету и к базам данных.			
Электронные фрилансеры	Фрилансер, осуществляющий свою трудовую деятельность удаленно с использованием информационно-коммуникационных технологий, или, другими словами, фрилансер-телеработник.			

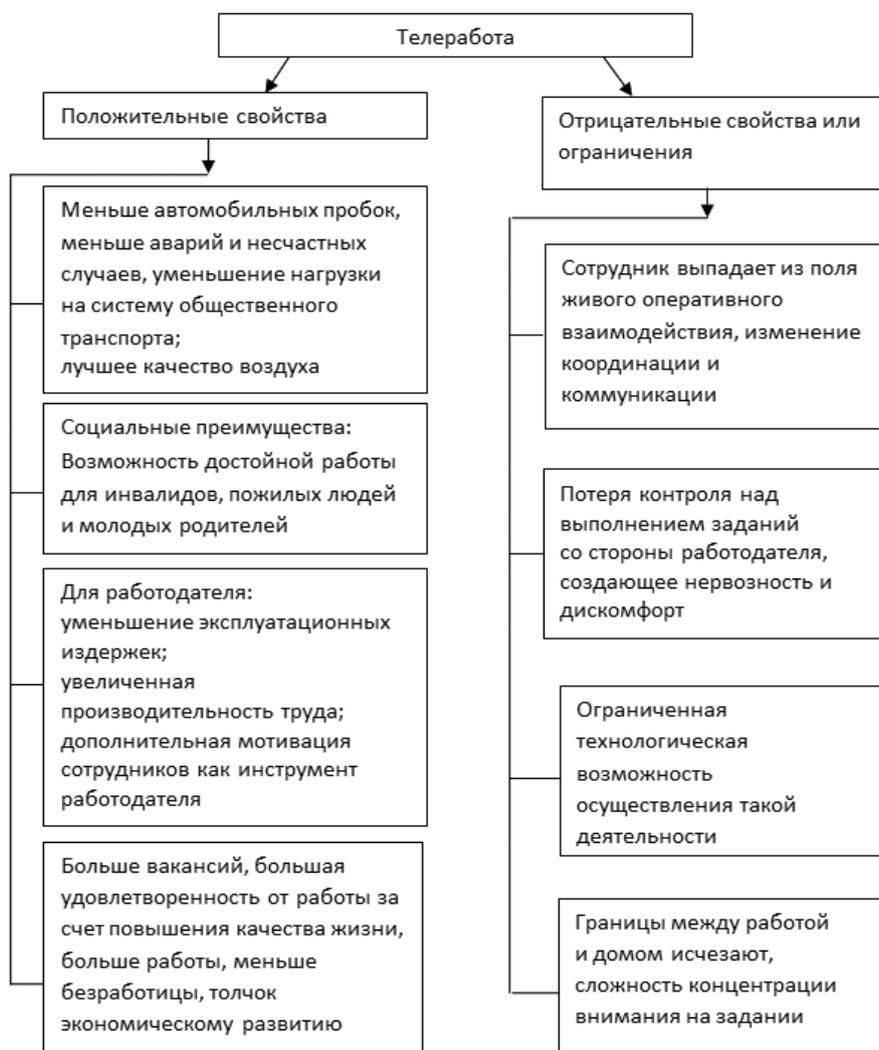
Источник: Холодова Е. И. Фриланс и его значение для современного рынка труда // Вестник Томского гос. ун-та. Серия: Экономика. 2013. № 3 (23).

Одной из форм фриланса является так называемая телеработа, или удаленная (дистанционная) работа, о которой в США было известно еще с середины XX в. [9]. Опыт США как основного двигателя телеработы имеет важное значение для определения общих положительных и отрицательных свойств данного явления (рис.).

В своей статье А. Гандини [10] продемонстрировал, что расширение фриланса и процесс фриланс-работы идут параллельно с интеграцией цифровой инфраструктуры, производством и организацией труда. Проводя исследование фрилансеров в «креативных» городах развитых стран, он демонстрирует сетевую культуру экономики зна-

ний, где множество профессионалов строят виртуальные сети и участвуют в социальных отношениях [11]. В более 50% всех участников таких сетей в Австрии — предприятия, состоящие из одного человека [12].

Достаточное количество самозанятых рассматривается как необходимость для эффективной конкуренции. Спад самозанятости в конце 1970-х гг. XX в. вызвал озабоченность в западных индустриальных странах мира. Эта озабоченность была отражена в статье Н. Саловски «Снижение самостоятельной занятости в промышленно развитых странах» [13], где автор проанализировал тенденции на рынке самозанятости 14 стран начиная с 1953 г.



Положительные и отрицательные стороны телеработы

Составлено авторами по: Mello, J. A. *Employ Responns Rights J* (2007) 19: 247. URL: <https://doi.org/10.1007/s10672-007-9051-1>.

В этой связи в Казахстане как неотъемлемой части мирового информационного пространства также остро стоит вопрос о регулировании заня-

тости. В сложившихся условиях фриланс выступает наиболее перспективным направлением развития самозанятости в республике. Кроме того,

работа в виде фриланса предполагает ряд других преимуществ по сравнению с обычной или среднестатистической казахстанской самозанятостью (табл. 2).

При составлении таблицы использовался опрос, проведенный автором Д. Т. Байтенизовым [14] с 18 апреля по 20 мая 2016 г. в Интернете. Основной анкетой стало фундаментальное исследование среди фрилансеров, организованное Высшей школой экономики [15] и сервисом удаленной работы fl.ru в 2008–2014 гг. В авторском исследовании приняли участие 115 человек. Ссылка была размещена на платформе www.cyberforum.ru, в тематической группе социальной сети www.vk.com, а анкеты также были разосланы фрилансерам через электронную почту email.ru. Анкета, составленная с помощью google-форм, состояла из 24 вопросов, 20 из которых предполагали закрытые ответы.

Опыт развитых стран показывает, что эффективная самозанятость функционирует при наличии в экономике совершенной поддерживающей инфраструктуры.

Как показал анализ [16], в Казахстане недостаточно развита инфраструктура для самозанятости, не создано профессионального объединения

этой большой категории граждан республики. Кроме того, самозанятые РК составляют значительную долю неформальной экономики. В этой связи необходимо предусмотреть меры по стимулированию развития легальной, интеллектуально-инновационной и профессиональной самозанятости, защиты прав самозанятых, повышению доверия в этой сфере приложения труда.

Одним из инструментов реализации данных мер может стать полифункциональная интернет-биржа с участием государства, которая объединит в себе следующие функции:

- 1) профсоюза;
- 2) информационного портала в сфере самозанятости и фриланса, call-центра;
- 3) площадки по предоставлению всевозможных услуг, в том числе электронной торговли, услуг такси по типу «InDrive», фриланса, краудворка, краудфандинга и т. д.;
- 4) встречи заказчиков и исполнителей проектов;
- 5) системы регистрации и фильтрации;
- 6) оператора налоговых отчислений, отчислений в Фонд обязательного медицинского страхования, в Пенсионный фонд;
- 7) независимого арбитра.

Таблица 2

Преимущества фриланс-работы по сравнению со среднестатистической самозанятостью в Казахстане

Параметр	Обычная (среднестатистическая) самозанятость в Казахстане	Фриланс
Доход	В 2016 г. заработная плата 83,5% самозанятых не превышала 80000 тенге (около 15 тыс. руб.)	32541 руб.
Перспектива	существует тенденция сокращения уровня самозанятости	глобальное распространение
Сфера приложения труда	сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, ремонтные работы, перевозки	IT (программирование и инженерия), дизайн, работа с текстами, творческие профессии
Общественное восприятие	разное: негативное — вследствие низких зарплат, отсутствия престижности данной работы в целом, кроме того, самозанятые составляют часть неформальной экономики; позитивное — возможность зарабатывать самостоятельно и быть независимым	разное (в том числе, от незнания специфики работы): негативное — вследствие социальной незащищенности, нестабильности будущих доходов, вероятности обмана со стороны заказчика; позитивное — работата дома и по своему графику, независимость, возможность индивидуализации карьеры профессионала
Креативность	низкая	высокая
Уровень образования	19% самозанятых имеют высшее или незаконченное высшее образование	71,3% имеют высшее или послевузовское образование
Возможность выхода на мировой рынок	низкая	высокая
ресурсы	низкая капиталоемкость	достаточно компьютера, имеющего доступ в Интернет

Источник: Патласов О. Ю., Азатбек Т. А., Байтенизов Д. Т. Новые тренды в самозанятости в Республике Казахстан: от надомного труда к креативным услугам // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2018. № 1 (31).

Таким образом, обзор научной литературы по экономическому вкладу самозанятости показал, что действительно самозанятость как экономико-трудовой феномен способствует социально-экономическому развитию страны и имеет ряд важных функций, в том числе способству-

ет созданию креативной экономики с помощью фриланса как интеллектуально-инновационного сегмента рынка самозанятости. А одним из инструментов развития фриланса в современных условиях является полифункциональная интернет-биржа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Storey D. J., Johnson S. (1987) Small Firms and Self-Employment in the OECD Countries. *Job Generation and Labour Market Change*, 8–38. DOI: 10.1007/978-1-349-18850-5_2.
2. Kirchoff B. A. (1996) Self-employment and dynamic capitalism. *Journal of Labor Research*, 17, 4, 627–643. DOI: 10.1007/BF02685804.
3. Uppal S. (2015) Self-Employment among Canadian Seniors: Trends and Financial Well-Being. *Entrepreneurship, Self-Employment and Retirement*, 160–186. DOI: 10.1057/9781137398390_8.
4. Сербиновский Б. Ю., Мукучан Р. Р., Калмыкова Н. Г. Инновационная самозанятость и ее функции на рынке труда и в модернизируемой экономике России. Часть 1 // *Научный журнал КубГАУ*. 2012. № 82 (08). URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/08/pdf/60.pdf> (дата обращения: 19.04.2018).
5. Маслова И. С. *Российский рынок труда*. М. : Институт экономики РАН, 1993. 189 с.
6. Голенкова З. Т., Вон Ч. Ч. Трансформация структуры занятости в России в контексте процессов глобализации // *Общество и право*. 2006. № 4. С. 38–45.
7. Гимпельсон В., Капелюшников Р. *Нестандартная занятость и российский рынок труда*. М. : ГУ ВШЭ, 2005. 36 с.
8. Eichhorst W., Tobsch V. (2014) Not so standard anymore? Employment duality in Germany, IZA Discussion Paper, 8155. Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA): Bonn.
9. Mello J. A. (2007) Managing Telework Programs Effectively. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 19, 4, 247–261. DOI: 10.1007/s10672-007-9051-1.
10. Gandini A. (2016) The Rise of a Freelance Economy. *The Reputation Economy*. L. : Palgrave Macmillan, 13–25.
11. Gandini A. (2016) Urban Knowledge Work: The Cases of London and Milan. *The Reputation Economy*. L. : Palgrave Macmillan, 45–67.
12. Bögenhold D., Klinglmair, A. (2017) One-person enterprises and the phenomenon of hybrid self-employment: evidence from an empirical study. *Empirica*, 44, 2, 383–404. DOI: 10.1007/s10663-016-9332-8.
13. Salowsky H. (1978) The decline of self-employment in industrial countries. *Intereconomics*, 13, 11–12, 306–308. DOI: 10.1007/BF02929262.
14. Патласов О. Ю., Азатбек Т. А., Байтенизов Д. Т. Новые тренды в самозанятости в Республике Казахстан: от надомного труда к креативным услугам // *Наука о человеке: гуманитарные исследования*. 2018. № 1 (31). С. 192–206.
15. Стребков Д. О., Шевчук А. В., Спирина М. О. Развитие русскоязычного рынка удаленной работы, 2009–2014 (по результатам Переписи фрилансеров). М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. 225 с.
16. Азатбек Т. А., Байтенизов Д. Т., Дубина И. Н. Государственно-правовое регулирование самозанятости в Республике Казахстан // *Вестник Карагандинского государственного университета*. Серия: Экономика. 2017. № 2 (86). С. 75–87.

REFERENCES

1. Storey D. J., Johnson S. (1987) Small Firms and Self-Employment in the OECD Countries. *Job Generation and Labour Market Change*, 8–38. DOI: 10.1007/978-1-349-18850-5_2.
2. Kirchoff, B. A. (1996) Self-employment and dynamic capitalism. *Journal of Labor Research*, 17, 4, 627–643. DOI: 10.1007/BF02685804.
3. Uppal S. (2015) Self-Employment among Canadian Seniors: Trends and Financial Well-Being. *Entrepreneurship, Self-Employment and Retirement*, 160–186. DOI: 10.1057/9781137398390_8.

4. Serbinovskij, B. Yu., Mukuchan, R. R., Kalmykova, N. G. (2012) Innovacionnaya samozanyatost» i ee funkcii na rynke truda i v moderniziruemoj ehkonomie Rossii. Part 1. Nauchnyj zhurnal KubGAU, 82 (08). URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/08/pdf/60.pdf/> Accessed on: 19.04.2018 (in Russian).
5. Maslova, I. S. (1993) Rossijskij rynek truda. M. : Institut ehkonomiki RAN, ISBNs-201–03396–2, 189 (in Russian).
6. Golenkova, Z. T., Von, Ch.Ch. (2006) Transformaciya struktury zanyatosti v Rossii v kontekste processov globalizacii. Obshchestvo i pravo. 4, 14, 38–45 (in Russian).
7. Gimpelson, V., Kapelyushnikov, R. (2005) Nestandartnaya zanyatost i rossijskij rynek truda. M. : GU VSHEH, 36 (in Russian).
8. Eichhorst W., Tobsch V. (2014) Not so standard anymore? Employment duality in Germany, IZA Discussion Paper, 8155. Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA): Bonn.
9. Mello J. A. (2007) Managing Telework Programs Effectively. Employee Responsibilities and Rights Journal, 19, 4, 247–261. DOI: 10.1007/s10672–007–9051–1.
10. Gandini A. (2016) The Rise of a Freelance Economy. The Reputation Economy. L. : Palgrave Macmillan, 13–25.
11. Gandini A. (2016) Urban Knowledge Work: The Cases of London and Milan. The Reputation Economy. L. : Palgrave Macmillan, 45–67.
12. Bögenhold, D., Klinglmair, A. (2017) One-person enterprises and the phenomenon of hybrid self-employment: evidence from an empirical study. Empirica, 44, 2, 383–404. DOI: 10.1007/s10663–016–9332–8.
13. Salowsky, H. (1978) The decline of self-employment in industrial countries. Intereconomics, 13, 11–12, 306–308. DOI: 10.1007/BF02929262.
14. Patlasov, O. Yu., Azatbek, T. A., Baitenizov, D. T. (2018) Novye trendy v samozanyatosti v Respublike Kazahstan: ot nadomnogo truda k kreativnym uslugam. Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya, 31, 192–206 (in Russian).
15. Strebkov, D. O., Shevchuk, A. V., Spirin, a M. O. (2015) Razvitie russkoyazychnogo rynka udalenoj raboty, 2009–2014 (po rezul'tatam Perepisi frilanserov). M. : Izdatelskij dom Vysshey shkoly ehkonomiky, 225 (in Russian).
16. Azatbek, T. A., Baitenizov, D. T., Dubina I. N. (2017) Gosudarstvenno-pravovoe regulirovanie samozanyatosti v Respublike Kazahstan. Vestnik Karagandinskogo gosudarstvennogo universiteta, 2 (86), 75–87 (in Russian).

Поступила в редакцию: 24 мая 2018 г.

Принята к печати: 02 июля 2018 г.

ПРОБЛЕМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА*

Г. Ф. Балакина

Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов Сибирского отделения РАН
(Кызыл, Россия)

Представлены результаты анализа развития промышленного производства в Республике Тыва: динамика объемов производства продукции, индексов физического объема, изменения отраслевой структуры, удельного веса промышленности в валовом региональном продукте. Рассмотрены особенности процесса деиндустриализации, происходившего в 1990-х гг. в регионе, приведено его определение. Показана целесообразность разработки программы реиндустриализации как процесса восстановления индустриального производства, определены ее примерная структура, цели и задачи. В программе предлагается предусмотреть поддержку и развитие действующих отраслей и производств жизнеобеспечения региона; помочь технологическому обновлению устаревших производств на основе разработки принципов и направлений их модернизации. Тенденции перспективного развития реиндустриализации в регионе до 2030 г. рассмотрены в рамках двух сценариев: консервативного и модернизационного. Консервативный сценарий предусматривает сохранение сложившихся тенденций развития в промышленности: доминирование топливно-энергетического сектора, преобладание вывоза сырья, наличие неразвитой производственной специализации и низкого уровня производительности труда, консервация ряда неэффективных промышленных предприятий вследствие использования устаревших технологий и оборудования. Развитие по модернизационному сценарию предполагает активное использование конкурентных преимуществ республики в секторе добычи минерального сырья, реализацию крупных инфраструктурных проектов, переход на инновационный путь развития.

Ключевые слова: регион, Республика Тыва, реиндустриализация, промышленность, целевая программа.

PROBLEMS OF REINDUSTRIALIZATION IN THE REPUBLIC OF TYVA

G. F. Balakina

Tuvinian Institute for Complex Exploration of Natural Resources Siberian Branch of RAS (Kyzyl, Russia)

The article presents the results of the analysis of the development of industrial production in the Republic of Tyva: the dynamics of production volumes, indices of physical volume, changes in the industry structure, the share of industry in the gross regional product. The specifics of the process of de-industrialization that occurred in the 1990s in the region are considered, and its definition is given. The expediency of developing a program of reindustrialization as a process of restoring industrial production is shown, its approximate structure, goals and tasks are defined. The program should provide for the support and development of existing industries and livelihoods of the region; facilitating the technological renovation of obsolete production facilities on the basis of developing principles and directions for their modernization. The tendencies of the long-term development of reindustrialization in the region until 2030 are considered within the framework of two scenarios: conservative and modernization. The conservative scenario envisages the preservation of the current trends in industry: the dominance of the fuel and energy sector, the predominance of export of raw materials, the presence of undeveloped production specialization and low labor productivity, the conservation of inefficiency in a number of industrial

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ № 18-410-170001 р-а. Тема «Обоснование стратегических направлений развития региона на базе исследования динамики модернизации социально-экономических процессов (на примере Республики Тыва)»

enterprises due to the use of obsolete technologies and equipment. Development under the modernization scenario assumes active use of competitive advantages of the republic in the mining of mineral raw materials, implementation of large infrastructure projects, transition to an innovative development path.

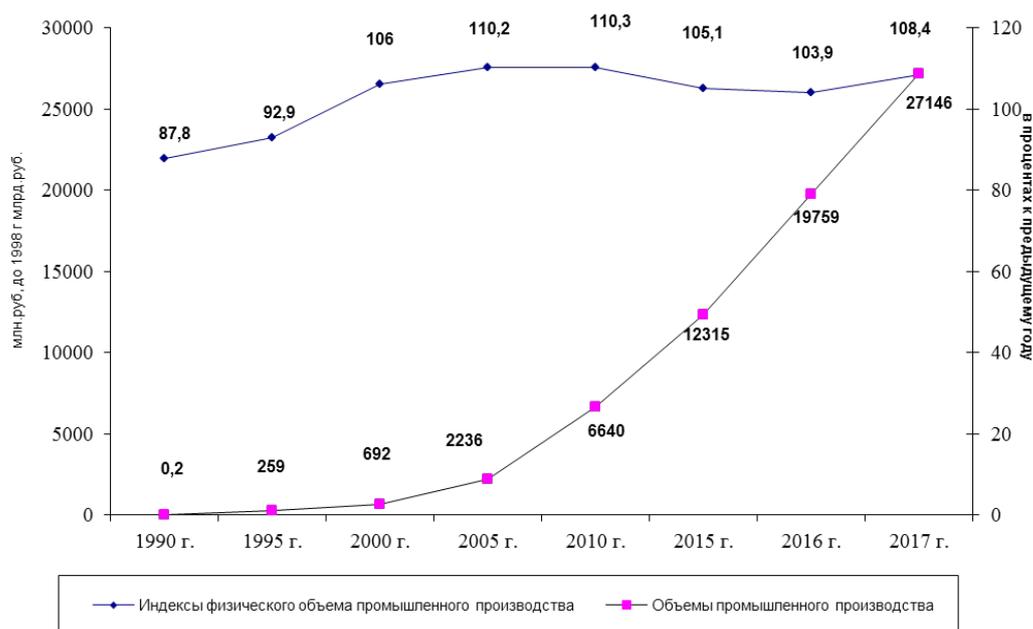
Keywords: region, Tyva Republic, reindustrialization, industry, target program.

Динамика развития промышленного производства в Республике Тыва. Для современного этапа развития промышленности на глобальном уровне характерно продолжение модернизации, развитие прежних технологий и внедрение новых технологических систем. Применение прогрессивных технологий, обеспечивающих экономию на затратах труда и использовании природных ресурсов, создает материальную основу (базу, предпосылки) для процессов и процедур реиндустриализации в большинстве стран мира. «Качество (предсказуемость, надежность) государственного управления становится решающим фактором при принятии инвестиционных решений — как крупнейшими, так и малыми фирмами. Таким образом, государства начинают конкурировать за инвестора не ценой труда и не природными ресурсами, а качеством государственного управления» [1, с. 16].

Развитие промышленного производства Республики Тыва отличается сырьевой специализацией, преобладанием объема производства добывающих отраслей, слабой диверсифицированностью отраслевой структуры, низкой конкурентоспособностью продукции. Рост эффективности про-

изводства в регионе сдерживается высокими транспортными затратами, обусловленными территориальной удаленностью республики от транспортных, финансовых и торговых центров, отсутствием железной дороги. Вследствие убыточности значительной части промышленных предприятий Республики Тыва источники инвестиций в обновление фондов существенно ограничены [2, с. 34].

В 1990-е гг. в Тыве, как и в стране в целом, происходила «деиндустриализация: процесс социальных и экономических изменений, вызванных снижением или полным прекращением индустриальной активности в регионе или стране» [3, с. 6]. Многие промышленные предприятия республики прекратили свою деятельность, обанкротились; некоторые из них потеряли былые преимущества, оказались на грани выживания и длительное время продолжали работу при значительно сокращенных объемах производства. Но начиная с 1998 г. выпуск промышленной продукции стал ежегодно увеличиваться (рис.); разрушительные последствия кризиса в ряде отраслей были преодолены — увеличивались объемы ВРП и промышленного производства, хотя это произошло в основном за счет роста добычи полезных ископаемых (см. табл. 1).



Динамика промышленного производства Республики Тыва в 1990–2017 гг.

Следует также отметить и неоптимальную отраслевую структуру промышленного комплекса, низкий удельный вес промышленности в валовом региональном продукте (табл. 2). Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в промышленности увеличился с 7 228 млн руб. в 2011 г. до 18 382 млн руб. в 2016 г., в сопоставимых ценах — на 48%. На начало 2017 г. добыча угля в Тыве составила более 1,3 млн т, тогда как в 2006 г. ее объем не превышал 684 тыс. т и с трудом покрывал потребность рес-

публики. В отрасли добычи полезных ископаемых в 2016 г. индекс производства сложился на уровне 141,4% (по России — 102,7%), что позволяет судить о положительной динамике роста отрасли в последние годы и о ее перспективности несмотря на кризис.

Другими словами, определяющее влияние на динамику развития промышленного комплекса Республики Тыва оказывает развитие добывающей отрасли, которая является ключевой в экономике региона.

Таблица 1

Промышленность Республики Тыва в 2005–2016 гг.*

Промышленность	2005 г.		2010 г.		2016 г.	
	Объем производства, млн руб.	Удельный вес, %	Объем производства, млн руб.	Удельный вес, %	Объем производства, млн руб.	Удельный вес, %
Всего	2236	100,0	6640	100,0	19759	100,0
Добыча полезных ископаемых	1014	45,3	3011	45,3	14999	75,9
Обрабатывающая	427	19,1	769	11,6	664	3,4
Производство электроэнергии, газа и воды	795	35,6	2860	43,1	4096	20,7

* Регионы России. Социально-экон. показатели. 2012: стат. сб. М.: Росстат, 2013. С. 467; Регионы России. Социально-экон. показатели. 2017: стат. сб. М.: Росстат, 2017. С. 722–727.

Следует отметить, что хотя валовая добавленная стоимость промышленности в номинальном выражении постоянно растет, ее удельный вес в валовом региональном продукте (ВРП) из-

меняется незначительно (табл. 2), что обусловлено результатами деятельности других отраслей хозяйства, в особенности агропромышленного комплекса.

Таблица 2

Доля промышленности в валовом региональном продукте Республики Тыва в 2000–2012 гг.*

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2015 г.
Валовой региональный продукт, млн руб.	3638,7	11662,5	30772,8	37653,0	42287,3
В том числе валовая добавленная стоимость промышленности, млн руб.	416,5	1411,2	4123,6	4330,1	11417,6
Удельный вес промышленности в ВРП, %	11,5	12,1	13,4	11,5	27,0

* Рассчитано по: Регионы России... 2017. С. 536–555.

Реиндустриализация экономики как основной путь развития региона. Наличие в Тыве залежей уникальных полезных ископаемых дает региону шанс сформировать высокотехнологичный промышленный сегмент на основе запасов природных ресурсов. В республике существует возможность обеспечить сочетание современной сырьевой экономики с экономикой высокотехнологичных производств по переработке сырья. На основе этого есть возможность сформировать новую модель экономического роста региона на основе принципов реиндустриализации экономики.

Под реиндустриализацией экономики понимается процесс создания новых и возобновление работы ранее обанкротившихся предприятий на основе модернизации, внедрения инновационных технологий, освоения выпуска новой продукции. В Республике Тыва целесообразна разработка целевой программы реиндустриализации ее экономики в качестве важного пилотного проекта межрегиональной значимости с включением в нее новых инвестиционных проектов и стратегических инициатив, предусматривающих динамичное инновационное развитие региона. Программа должна

стать важным элементом системы стратегического планирования.

При разработке программы реиндустриализации республики предлагается учесть следующие обстоятельства:

1. Цель программы следует определить не только как динамичный рост валового регионального продукта (ежегодный прирост на уровне 3–3,5%), но и как увеличение удельного веса отраслей реального сектора экономики, в особенности промышленного. Доля промышленного производства в структуре ВРП к 2030 г. должна быть доведена до 30–40%; планируется при этом обеспечить новое качество экономического роста, базирующегося на структурных преобразованиях экономики и технологическом реформировании [4, с. 110].

2. Основные разделы программы должны быть посвящены следующим аспектам: созданию инновационных производств и продуктов в республике (в перспективе Тыва должна стать одним из регионов-лидеров по использованию инноваций [5, с. 288–289]); поддержке и развитию действующих отраслей и производств жизнеобеспечения региона; технологическому обновлению устаревших производств посредством разработки и реализации системы мероприятий по их модернизации; социальной направленности программы и оценке социальных последствий реиндустриализации.

3. В рамках реализации программы необходимо произвести отбор комплекса инновационных проектов, соответствующих ключевым технологическим разработкам научно-исследовательских подразделений, действующих и законсервированных производств республики.

4. Поддержка традиционных отраслей и предприятий должна предусматривать реновацию действующих производств, решающих проблемы жизнеобеспечения региона; при этом она не должна быть направлена на консервацию устаревших, малоэффективных и неконкурентоспособных предприятий.

5. Ряд проектов программы предлагается направить на формирование и совершенствование инфраструктуры реиндустриализации. В области социальной инфраструктуры предлагается включить в программу развитие высокотехнологичной медицины, применение инновационных методов и средств в образовании, социальном обеспечении, культуре.

Сценарии перспективного развития Республики Тыва. Поскольку в современных условиях основным источником экономического роста, фактором, определяющим конкурентоспособность территорий, становится создание и использование знаний, развитие традиционных отраслей будет сопровождаться формированием и развитием элементов новой экономики — экономики знаний.

Последовательное развитие в данном направлении позволит изменить традиционную структуру региональной экономики [6, с. 70]. К 2030 г. в промышленно-производственной сфере республики значимую роль начнет играть «экономика знаний», объединяющая сферы и направления, основанные на достижениях современной науки и производстве новых знаний, потенциал развития которых имеется в регионе.

Одним из приоритетов перспективного развития Республики Тыва до 2030 г. определена реиндустриализация экономики на основе формирования новой экономики, основанной на достижениях современной науки и производстве продукции с высокой добавленной стоимостью. При этом в перспективном развитии экономики республики возможны два сценария: консервативный и модернизационный.

Консервативный сценарий традиционно предусматривает сохранение сложившихся тенденций развития региона. Это означает, что в промышленности сохранится доминирование топливно-энергетического сектора, преобладание вывоза сырья, наличие неразвитой производственной специализации и низкого уровня производительности труда вследствие использования устаревших технологий и оборудования, низкая эффективность ряда промышленных предприятий.

Развитие по модернизационному сценарию предполагает активное использование конкурентных преимуществ республики в секторе добычи минерального сырья, реализацию крупных инфраструктурных проектов. В Республике Тыва основное внимание в рамках этого сценария предлагается уделить развитию энергетики и транспорта как отраслей, обуславливающих экономический рост. Среди крупных инвестиционных проектов предлагается строительство железной дороги Кызыл — Курагино, а также создание транспортного коридора Россия — Монголия — Китай (включающего в себя автомобильный, авиационный, железнодорожный и энергетический коридоры), что позволит нарастить производственный потенциал традиционных отраслей специализации республики, будет способствовать модернизации и реиндустриализации экономики Тувы.

Существенное преимущество модернизационного сценария — использование возможностей инновационного пути развития, наращивание инновационных механизмов социально-экономического развития, создание предпосылок для резкого скачка в повышении уровня жизни, качества человеческого капитала и внедрения в производство на этой основе высокотехнологичных производств. Инновационное развитие предусматривается базировать на результатах формирования в России со-

ответствующих институтов, составляющих современную основу модернизации экономики региона.

Долгосрочный общеэкономический результат может быть получен, если в практику будет внедрена идеология инновационного прорыва, основанная на использовании конкурентных преимуществ российской экономики, технологическом трансфере, интеграции республиканских подразделений академической и вузовской науки. Целесообразно выработать систему мер, включающую разработку и совершенствование нормативно-правового обеспечения механизмов стимулирования инновационной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, меры по развитию интеллектуального потенциала территории. Хотя развитие инновационной сферы в республике отстает от среднероссийских показателей, но по темпам роста интеллектуального потенциала Республика Тыва опережает

многие регионы страны, что при сохранении высоких темпов роста квалифицированных исследователей позволит ей в течение нескольких лет приблизиться к общероссийским параметрам. Необходимо также разработать систему мероприятий по внедрению инноваций в хозяйственный оборот, развитию малого инновационного предпринимательства, совершенствованию конкурсного отбора инновационных проектов и программ.

Переход экономики Тывы на инновационный путь развития позволит увеличить темпы экономического роста республики на 80–85%, снизить проявления депрессивности и отставания в росте от стабильно развивающихся регионов России. В итоге, понизится и достигнет среднероссийского показателя уровень безработицы, возрастут собственные доходы бюджета республики, улучшатся показатели использования основных фондов.

БИБЛИОРГАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мау В. А. На исходе глобального кризиса: экономические задачи 2017–2019 гг. // Вопросы экономики. 2018. № 3. С. 5–29.
2. Балакина Г. Ф., Ооржак В. О. Проблемы развития промышленного комплекса Республики Тыва в условиях модернизации // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 38 (413). С. 33–43.
3. Кулешов В. В., Крюков В. А. Реиндустриализация Новосибирской области — учитывать общее, развивать особенное // ЭКО. 2015. № 10. С. 5–29.
4. Селиверстов В. Е. Программа реиндустриализации экономики Новосибирской области: основные итоги разработки // Регион: экономика и социология. 2016. № 1 (89). С. 108–134.
5. Унтура Г. А. Инновационное развитие регионов России: неравномерность, кооперация и конкуренция // Регион: экономика и социология. 2015. № 1 (85). С. 275–304.
6. Земцов С., Барина В. Смена парадигмы региональной инновационной политики России: от выравнивания к «умной специализации» // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 65–81.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017 : стат. сб. М. : Росстат, 2017. 1402 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 : стат. сб. М. : Росстат, 2013. 990 с.

REFERENCES

1. Mau, V. A. (2018) At the end of the global crisis: the economic challenges of 2017–2019. Issues of Economics, 3, 5–29 (in Russian).
2. Balakina, G. F., Oorzhak, V. O. (2015) Problems of development of the industrial complex of the Republic of Tuva in the conditions of modernization. Regional economy: theory and practice, 38 (413), 33–43 (in Russian).
3. Kuleshov, V. V., Kryukov, V. A. (2015) Reindustrialization of the Novosibirsk region — take into account the general, develop special. ECO, 10, 5–29 (in Russian).
4. Seliverstov, V. E. (2016) Program for the reindustrialization of the economy of the Novosibirsk region: the main results of the development. Region: Economics and Sociology, 1 (89), 108–134 (in Russian).
5. Untura, G. A. (2015) Innovative development of Russia's regions: unevenness, cooperation and competition. Region: Economics and Sociology, 1 (85), 275–304 (in Russian).
6. Zemtsov, S., Barinova, V. (2016) Change of the paradigm of the regional innovation policy of Russia: from leveling to «smart specialization». Issues of Economics, 2016, 10, 65–81 (in Russian).
7. Regions of Russia. Social and economic indicators (2017) Statistics Digest. Moscow (in Russian).
8. Regions of Russia. Social and economic indicators (2012). Statistics Digest. Moscow (in Russian).

Поступила в редакцию: 23 мая 2018 г.
Принята к печати: 5 июля 2018 г.

ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ МОДЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ*

С. Н. Бочаров¹, И. В. Цомаева²

¹ Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

² АО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор» (Барнаул, Россия)

В публикации раскрыта природа добавленной стоимости, аргументирована важность вовлечения предприятий в глобальном мире в различные формы международной кооперации (бесфабричные производства, аутсорсинг, развитие схем вертикальной интеграции и т. д.). Основными мотивами вовлечения в глобальные цепочки создания стоимости являются оптимизация издержек и налогообложения из-за различия национальных юрисдикций, расширение экспортных рынков сбыта для производителей, обеспечение их конкурентоспособности на внутреннем рынке, привлечение иностранных инвестиций, диффузия используемых зарубежных инновационных технологий, рост уровня занятости и доходов населения и т. д.

Рассмотрены также различия между производственной цепочкой, цепочкой поставок и цепочкой добавленной стоимости. Раскрыты особенности формирования добавленной стоимости на разных этапах цепочки добавленной стоимости, представлены сложившиеся теоретические подходы к исследованию глобальных цепочек создания стоимости. Показаны основные элементы описательной модели исследования цепочек создания стоимости, которая содержит в себе: схемы взаимодействия предприятий в процессе деятельности, организационные структуры и структуры распределения собственности, права на объекты интеллектуальной собственности, факторы, влияющие на специфику отнесения затрат (источники данных, институциональные факторы). Утверждается, что управление цепочками добавленной стоимости на региональном и страновом уровнях позволит получить дополнительные экономические эффекты.

Ключевые слова: международная кооперация, добавленная стоимость, глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

ON RESEARCH MODEL OF STUDYING THE PHENOMENON OF GLOBAL VALUE CHAINS

S. N. Bocharov¹, I. V. Tsomaeva²

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² Altai Instrument Engineering Plant "Rotor" (Barnaul, Russia)

The publication discloses the nature of the added value. The author argues the importance of involving enterprises in the global world in various forms of international cooperation (fables company, outsourcing, development of schemes of vertical integration, etc.). The main motives for involvement in global value chains are optimization of publications and taxation due to the difference in national jurisdictions, expansion of export markets for producers, ensuring their competitiveness in the domestic market, attracting foreign investment, diffusion of foreign innovative technologies used, growth of employment and income of the population, etc.

The article also discusses the differences between the production chain, supply chain and value chain. In the article the principles of value added formation at different stages of the value chain are revealed and the

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00593 «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».

existing theoretical approaches to the study of global value chains are presented. This study also shows the basic elements of descriptive research model of value chains, which contains: the scheme of interaction of the enterprises in the process activities, organizational structure and distribution of ownership rights on objects of intellectual property, factors affecting the specificity of the allocation of costs (data sources, institutional factors). It is argued that the management of value chains at the regional and country levels will produce additional economic effects.

Keywords: international cooperation, added value, global value chains.

Актуальность. Особенностью современной глобальной экономики является дробление технологических процессов на составные этапы с размещением производств и вспомогательных операций, ответственных за их выполнение, в разных странах. Это отражается в росте доли поставок продукции промежуточных технологических переделов и полуфабрикатов в экспорте и импорте при сокращении поставок готовых продуктов. Организационными форматами подобных отношений выступают как внутрифирменные интеграционные взаимодействия многонациональных предприятий, так и международная кооперация независимых партнеров. В специальной литературе данное явление получило название «глобальные цепочки создания стоимости» (ГЦСС).

По своему смыслу глобальные цепочки создания стоимости представляют собой устойчивый механизм наращивания стоимости на разных стадиях технологических и инфраструктурных процессов, являющийся результатом взаимодействия их участников из разных стран при производстве и реализации товаров и услуг. Основными мотивами их создания считается оптимизация издержек и налогообложения из-за различия национальных юрисдикций. ГЦСС позволяют также расширить экспортные рынки сбыта для производителей, обеспечить повышение их конкурентоспособности на внутреннем рынке, способствуют привлечению иностранных инвестиций, диффузии используемых зарубежных инновационных технологий, а также росту уровня занятости и доходов населения.

В мировой практике проблемы функционирования глобальных цепочек стоимости привлекают внимание прежде всего с позиции сбора информации для статистического наблюдения хозяйственных процессов в системе национальных счетов в странах, входящих в экономические объединения и союзы. Так, еще в 2007 г. Конференцией европейских статистиков (КЕС) была учреждена группа экспертов по определению влияния глобализации на национальные счета, которая была организована совместно Европей-

ской экономической Комиссией ООН (ЕЭК ООН), Статистической службой Европейского союза (Евростат) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). А в дальнейшем Бюро КЕС создало Целевую группу по глобальному производству (ЦГПП), задача которой сводится к изучению практики, разработке концептуальных вопросов и измерению процессов [1].

В силу высокой значимости для экономики стран глобальные цепочки оказались в центре внимания многих международных институтов: группы двадцати (G20), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирной торговой организации (ВТО). Поэтому не случайно в разделе «Инновационное развитие, поддержка науки» Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. (утв. Правительством РФ 14.05.2015) была намечена поддержка процессов встраивания российских высокотехнологических товаров и услуг в глобальные цепочки создания стоимости и формирование условий для трансфера критических технологий в российскую юрисдикцию.

Предшествующие исследования. В исследовании цепочек создания стоимости представлен довольно широкий перечень работ. Зарождение самой концепции можно отнести ко второй половине XX в., когда цепочку стали широко применять в стратегическом конкурентном анализе. В частности, М. Портер [2] предложил классическую цепочку, состоящую из пяти основных (логистика поставок, производство, логистика распределения, продажи, послепродажное обслуживание) и четырех вспомогательных звеньев (инфраструктура, кадры, исследования, закупки), реализация которой обуславливает трансформацию ресурсов и приводит к созданию товаров (услуги), имеющих ценность для клиента, за которые он готов платить. При этом разные звенья реализуются разными субъектами (за одной компанией может быть закреплено лишь одно звено).

Дальнейшие исследования развивались в рамках теории фирмы. Здесь можно выделить работы

Едит Пенроуз [3] с ее ресурсной концепцией построения транснациональных корпораций, которая объяснила стремление к кооперации наличием у компании-партнера специфических ресурсов и компетенций, привлекательных с точки зрения минимизации затрат. Причем важным моментом является структурное оформление такой совместной деятельности: либо в виде рыночной кооперации, либо в форме вертикальной интеграции. Если виды деятельности взаимодействующих фирм комплементарны и имеют небольшие различия, то более вероятна интеграция. А виды деятельности с низкой комплементарностью между собой с большей вероятностью координируются рынком. Работы исследователей в области сетевой экономики (Хуан Карлос Джарилло [4], Вальтер Пауэлл [5] и др.) расширили перечень факторов, влияющих на выбор формы организации, и выделили среди них такие, как доверие в отношении проявлений оппортунизма, регулярность транзакций, взаимозависимость.

В 2000-е гг. контексты оценки ресурсного обеспечения, производственной целесообразности и организационной конфигурации дополнились новым содержанием, связанным с исследованием схем бизнеса, предполагающих международное разделение труда. И все больше акценты смещаются с вопросов международной производственной кооперации к проблемам освоения глобальных рынков.

Ведущую роль в этом приобрели вопросы управления схемами взаимодействия участников глобальных цепочек и оценки тех выгод, которые они при этом приобретали. В этой связи Т. А. Мешкова и Е. Р. Моисеев [6] выделили две условные теоретические школы: интернационализма и индустриализма.

Направление интернационализма, представленное такими исследователями, как Г. Джереффи [7], Р. Каплински [8], большее внимание уделяло макроэкономическим аспектам ГЦСС как с точки зрения методики, объектов анализа, так и в отношении рекомендаций. К ключевым типам управления в рамках ГЦСС они отнесли:

- 1) законодательное, направленное на установление правил и условий функционирования участников;
- 2) контролирующее, ориентирующееся на постоянный мониторинг и контроль деятельности участников;
- 3) исполнительное, заточенное на обеспечении правил со стороны участников.

Индустриалисты, в свою очередь, сфокусировали свое внимание на микроуровне и пытались выработать свои рекомендации в отношении развития отраслей и локальных кластеров с точки зре-

ния стран (например, электроники, сельского хозяйства и т. д.).

Актуальность вопроса применительно к развитию российской экономики привлекла заслуженное внимание отечественных исследователей. Помимо упомянутых Т. А. Мешковой и Е. Р. Моисеева [6], рассматривающих концепцию ГЦСС в контексте взаимодействия международных организаций, можно выделить исследования Т. В. Андреевой [9], В. Б. Кондратьева [10], В. В. Перской [11], А. Н. Пономаренко, К. Ю. Мурадова [12], И. А. Журавлевой [13] и др.

В частности, В. Б. Кондратьев анализирует сдвиги в относительных издержках, которые обуславливают схемы аутсорсинга компаний. В. В. Перская весьма аргументированно критикует сложившиеся представления о ГЦСС, утверждая, что в том виде, в котором они рекомендуются экспертами ОЭСР и ВТО, они отвечают интересам лишь США с их стремлением к монополярной конфигурации мирового хозяйства. А. Н. Пономаренко и К. Ю. Мурадов сфокусировали свое внимание на совершенствовании методологии оценки добавленной стоимости и разработке аппарата идентификации добавленной стоимости в межрядных торговых потоках, а также выявлении мультипликационных эффектов, возникающих в результате деятельности нефтегазовой отрасли России.

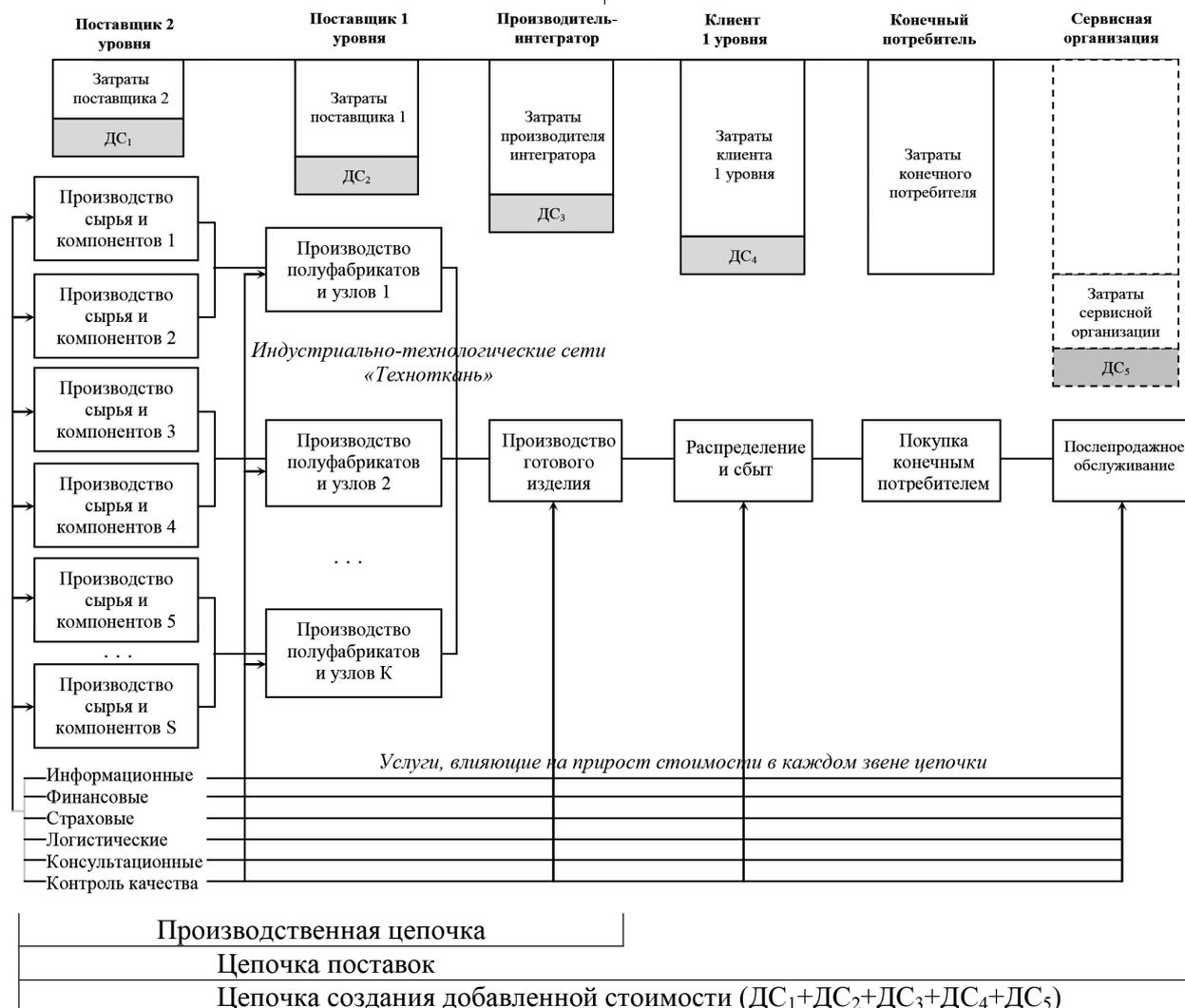
Особое значение тематика ГЦСС приобрела с началом функционирования Евразийского экономического союза, позволяющего существенно расширить кооперационные и торговые связи Российской Федерации на принципах партнёрства и равноправия.

Элементы добавленной стоимости. Несмотря на устоявшееся в обиходе понятие, природа добавленной стоимости разными авторами определяется по-разному [9], что ставит перед нами необходимость ее конкретизации. На наш взгляд, наибольшее соответствие содержанию имеет следующее определение добавленной стоимости: «Разность между выручкой от реализации и суммой приобретённых организацией результатов прошлого труда. Она объединяет в себе финансовые интересы наемного персонала, государства, собственников фирмы и самой организации как юридического лица, а в случае привлечения заемного капитала — и заимодавца» [14]. Таким образом, добавленная стоимость складывается из амортизации, налоговых платежей, процентов за кредит, заработной платы, прибыли и таможенных платежей. Фактически все эти элементы ведут к наращиванию величины стоимости и включаются в полном объеме в себестоимость продукции в следующем звене (см. табл.).

Составляющие добавленной стоимости

Элементы добавленной стоимости	Получатель
Таможенные платежи	Государственный бюджет
Акцизы, НДС и другие налоговые платежи	Государственный бюджет
Прибыль предприятия	Как рента, получаемая за предпринимательские способности и контроль над цепочкой
	Как среднеотраслевая рентабельность, обеспечивающая необходимую рентабельность предприятия
Поцент за кредиты	Банк
Отчисления на заработную плату	Внебюджетные фонды
Заработная плата	Работники предприятия
Амортизация	Предприятие

Понятие цепочек ГЦСС. Для того, чтобы определить содержание глобальной цепочки добавленной стоимости, нужно понять ее отличие от других видов цепочек, которые описаны в [1] и представлены на рисунке. Это «глобальная цепочка поставок» и «глобальная производственная цепочка».



Схематическое отображение цепочки создания стоимости

Рисунок иллюстрирует последовательность звеньев, отсчитывая от позиции Производителя интегратора. На схеме он осуществляет взаимодействие с цепочкой поставщиков, глубина которой за-

висит от числа стадий технологического передела (в данном примере их всего две), а также с цепочкой покупателей в виде непосредственного клиента, который привносит свою добавленную стоимость, а также конечного потребителя. В качестве дополнительного звена цепочки могут появиться сервисные организации, генерирующие свою собственную добавленную стоимость.

На схеме у каждого участника цепочки отражена добавленная стоимость, которая возникает в процессе его хозяйственной деятельности. Также на величину стоимости оказывают влияние различного рода услуги: информационные, финансовые, страховые, логистические, консультационные, связанные с контролем качества и т. д.

Нижняя часть рисунка очерчивает границы производственной цепочки, цепочки поставок и цепочки создания стоимости, которые при трансграничном взаимодействии приобретают глобальный контекст. Таким образом, можно привести следующие понятия нашему предмету исследования.

Глобальная производственная цепочка — совокупность связей между предприятиями из разных стран по производству товаров или услуг. В ней отражено то, как головные предприятия организуют свои сети поставщиков, осуществляя *контроль производственных процессов* на разных этапах, включая проектирование, поставки ключевых ресурсов, использование международных брендов, работу с конечными потребителями. Производственные цепочки завершаются после окончания процесса производства.

Глобальная цепочка поставок фактически представляет собой сеть международных деловых связей, посредством которой осуществляется многозвеньевое движение товаров и услуг от поставщика к клиенту. Охватывает все этапы — от научно-исследовательских работ (создающих нематериальные активы) до производства и сбытовой деятельности со всеми финансовыми, транспортными и иными вспомогательными операциями. Основное внимание в ней фокусируется на *технических аспектах*: логистике и организационных механизмах взаимодействия участников сети, которые определяются отраслью, используемыми технологиями и ресурсами, структурой взаимосвязей, информационным сопровождением.

Глобальная цепочка создания стоимости — последовательность стадий технологических и вспомогательных процессов, реализуемых участниками из разных стран, по продвижению товаров и услуг от производителей к конечному потребителю, охватывающих НИОКР, производство, сбыт, а также всю совокупность сопровождающих операций (логистика, финансы, контроль качества, маркетинг и т. д.). Глобальная цепочка создания

стоимости фокусирует внимание на этапах, которые влияют на *прирост добавленной стоимости*. Очевидно, что операции цепочки поставок существенно могут не совпадать с цепочкой добавленной стоимости. Так, цепочки поставок могут зафиксировать фактически произведенные затраты, но могут не заметить эффект от нематериальных активов (гудвилл), который становится явным при анализе ГЦСС.

Описательная модель ГЦСС. Данная модель глобальных цепочек добавленной стоимости должна содержать как минимум следующие аспекты, связанные с их функционированием:

1. Схемы взаимодействия предприятий в процессе деятельности.
2. Организационные структуры и структуры распределения собственности.
3. Права на объекты интеллектуальной собственности.
4. Факторы, влияющие на специфику отнесения затрат (источники данных, институциональные факторы).

Рассмотрим их более подробно.

Схемы взаимодействия характеризуют конфигурацию поставок или взаиморасчетных операций при совершении сделок. Из наиболее применимых в специальных источниках [1] выделяются следующие схемы:

1. Материалы, направляемые за границу для переработки. Суть схемы в том, что предприятие, владеющее неким сырьем, направляет его для переработки заграничному партнеру, оплачивая его услуги по переработке в готовый товар. Собственность как на сырье, так и на произведенный продукт остается за предприятием-заказчиком. Схема может иметь варианты. Например, передача сырья напрямую в страну переработки без завоза их в страну заказчика.

2. Схема перепродажи, когда предприятие закупает готовый товар у иностранного поставщика с целью его перепродажи в другой стране. Следовательно, купленный товар не претерпевает физических изменений. Особенность схемы в том, что товар, проходя цепочку, минует страну предприятия — организатора схемы, поступая напрямую в страну-покупатель.

3. Схема бесфабричных товаропроизводителей проявляется в том, что предприятие-интегратор не обладает собственными производственными возможностями, но имеет объекты интеллектуальной собственности, проектную документацию, ноу-хау и т. д. Оно организует цепочку среди иностранных производителей на принципах аутсорсинга, передает спецификацию на производство товара. Как правило, при подобной схеме производитель не имеет права продавать продукт третьей сторо-

не. Производитель сам управляет процессом производства.

4. Вынесение части производственных процессов на аутсорсинг иностранным исполнителям с сохранением прав на интеллектуальную собственность.

5. Передача операций на аутсорсинг, которые никак не связаны с правами на интеллектуальную собственность.

Смысл всех дроблений цепочки на операции связан со стремлением к повышению конкурентоспособности.

Структура собственности участников глобальных цепочек может представлять собой запутанную паутину, охватывающую разные страны и континенты. Это, в свою очередь, может повлиять на тип организационных структур. Разнообразие довольно велико: от независимых организаций, организующих сетевое взаимодействие, до вертикально-интегрированных корпораций:

- выполнение операций цепочки дочерними структурами, филиалами и ассоциированными корпорациями;
- организация ГЦСС на базе предприятий, право собственности на активы которых принадлежит головной структуре;
- наличие прав собственности только лишь на производимый продукт, выпуск товаров и услуг в пределах ГЦСС;
- наличие прав собственности исключительно на интеллектуальные разработки.

Последний пункт в глобальной экономике становится наиболее значимым, поскольку владелец интеллектуального капитала фактически выступает в качестве ядра любой цепочки, вокруг которого формируются производственные, энергетические мощности и необходимые ресурсы. Конкурентоспособность участников цепочки зависит от того, насколько современную и инновационную продукцию они выпускают и каков уровень их допуска к используемым технологиям. Фактически владелец интеллектуальной собственности осуществляет отбор: кого допустить к новым технологиям, а кого — нет. И может оказаться, что других носителей подобных технологий может и не быть. Поэтому не случайно этим вопросам уделяется очень много внимания.

Передача интеллектуальной собственности может проявлять себя в ГЦСС в следующих схемах:

- владелец новых продуктов и технологий юридически не оформляет прав на свои разработки, хотя и передает свою техническую документацию иностранным производителям (так часто поступают отечественные предприятия);
- владелец интеллектуальной собственности предоставляет ее заинтересованным получателям в обмен на плату (единовременную или по схеме процента с продаж);
- полная передача прав на объекты интеллектуальной собственности посредством их продажи;
- безвозмездная передача интеллектуальной собственности дочерней компании;
- компания предоставляет доступ к объектам интеллектуальной собственности в обмен на предыдущие инвестиции.

К числу факторов, влияющих на специфику отнесения затрат, можно отнести особенности финансового и налогового учета, а также различные институциональные факторы, обуславливающие процессы регулирования. Например, компания, производственные подразделения которой разнесены по разным странам, находится одновременно под юрисдикцией разных стран, с разными режимами налогообложения. Следовательно, у нее появляются возможности для оптимизации налоговых схем и перераспределения финансовых потоков среди участников цепочки. Немаловажны и страновые юридические аспекты, связанные с оформлением деятельности, уровнем регулирования и контроля.

Таким образом, любая задача, предполагающая исследования феномена глобальных цепочек создания стоимости, имеет многовекторную природу, решение которой способно принести ощутимые дивиденды для региона и страны. Формирование адекватной теоретической модели в целях дальнейшего ее прикладного использования обязано учитывать все вышеперечисленные аспекты как на страновом, так и на региональном уровнях. При этом получение достоверной информации для качественного изучения предмета сопряжено с множеством барьеров, который можно будет преодолеть только посредством увеличения числа исследований и как можно более широкого вовлечения в них представителей реального сектора экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Руководство по измерению глобального производства. Нью-Йорк ; Женева : Европейская экономическая комиссия ООН, 2016. 194 с.

2. Porter, M. E. (2008) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Competitive Strategy. Simon and Schuster, 442.
3. Penrose, E. T. (1959/1995). *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford.
4. Jarillo, J. C. (1988) On strategic networks. *Strategic Management Journal*, vol. 9, No.1, 31–41.
5. Powell, W. (1991) Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Markets, Hierarchies and Networks*. SAGE, 316.
6. Мешкова Т. А., Моисеичев Е. Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник финансового университета. 2015. № 1. С. 83–96.
7. Gereffi, G. (2001) The value of value chains: spreading the gains from globalization. Vol. 32. *The value of value chains* Institute of Development Studies.
8. Каплинский Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости. М. : ГУ ВШЭ, 2002.
9. Андреева Т. В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: монография. М. : РИОР : Инфра-М, 2013. 170 с.
10. Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости как форма транснационализации промышленности // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 8–20.
11. Перская В. В. Глобальные цепочки стоимости и их значения для развития национальных хозяйств ЕАЭС // Экономические стратегии. 2015. № 5–6. С. 22–31.
12. Пономаренко А. Н., Мурадов К. Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле // Экономический журнал ВШЭ. 2014. № 1. С. 43–79.
13. Журавлева И. А. Роль создания глобальных цепочек создания добавленной стоимости на современном этапе развития экономики // Евразийский союз ученых. 2015. № 6. С. 44–47.
14. Булыга Р., Кохно П. Теория добавленной стоимости, основанная на концепции интеллектуального капитала // Общество и экономика. 2007. № 8. С. 120–136.

REFERENCES

1. Guide to Measuring Global Production. United Nations, New York and Geneva, 2015.
2. Porter, M. E. (2008) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Competitive Strategy. Simon and Schuster, 442.
3. Penrose, E. T. (1959/1995). *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford.
4. Jarillo, J. C. (1988) On strategic networks. *Strategic Management Journal*, vol. 9, No.1, 31–41.
5. Powell, W. (1991) Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Markets, Hierarchies and Networks*. SAGE, 316.
6. Meshkova, T. A., Moiseev, E. Ya. (2015) Global trends in the development of global value chains and participation in them in Russia. *Bulletin of the Financial University*, 1, 83–96 (in Russian).
7. Gereffi, G. (2001) The value of value chains: spreading the gains from globalization. Vol. 32. *The value of value chains* Institute of Development Studies
8. Kaplinsky, R. (2002) Spread of the positive impact of globalization. What conclusions can be drawn from the analysis of the value chain. Moscow (in Russian).
9. Andreeva, T. V. (2013) The value Chain of the product: the formation and evaluation of effectiveness. Moscow (in Russian).
10. Kondratiev, V. B. (2017) Global value chains as a form of transnationalization of the industry. *Problems of theory and practice of management*, 6, 8–20 (in Russian).
11. Perskaya, V. V. (2015) Global value chains and their importance for the development of national nuclear power plants. *Economic strategies*, 5–6, 22–31 (in Russian).
12. Ponomarenko, A. N., Muradov, K. Yu. (2014) New statistics of value added in international trade. *HSE Economic journal*, 1, 43–79 (in Russian).
13. Zhuravleva, I. A. (2015) The Role of creating global chains of creating added value for the present stage of development of economy. *Eurasian Union of scientists*, 6, 44–47 (in Russian).
14. Bulyga, R., Kohno, P. (2007) Theory of added value, based on the concept of intellectual capital. *Society and economy*, 8, 120–136 (in Russian).

Поступила в редакцию 11 июня 2018 г.

Принята к печати: 10 августа 2018 г.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ*

В. И. Беляев, О. А. Оськина

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Статья посвящена решению проблем экономического роста и экономического развития регионов посредством создания логически обоснованных цепочек ценности (добавленной стоимости). При исчерпании потенциала действующих технологий повышения эффективности и результативности предприятий, отраслей, комплексов, регионов, страны в целом можно добиваться только посредством развития межфирменных отношений и кооперационных хозяйственных связей. Одной из современных форм межфирменных отношений и взаимодействий являются цепочки ценности (цепочки создания добавленной стоимости). Такая цепочка представляет собой логически выверенную последовательность организаций, осуществляющих процедуры и процессы подготовки производства, собственно производства, продвижения на рынок и сбыта готового продукта, что создает и предоставляет выгоду (ценность) как конечным потребителям продукта, так и участникам цепочек. Очевидно, что для регионов выгода от создания таких форм межфирменных взаимодействий выражается в их экономическом росте и экономическом развитии. В качестве теоретической и методологической основы регионального развития посредством применения цепочек межфирменных взаимодействий предлагается использовать теорию экономического развития Й. Шумпетера, классическую теорию воспроизводства в преломлении ее через призму проблем региональной экономики и теорию хозяйственного кругооборота. В статье представлены направления создания концептуальной модели роста экономики региона, в которой сочетаются элементы теории экономического развития по Й. Шумпетеру и элементы (процессы) регионального воспроизводства. Им в модели отведена роль материального источника развития и роста экономики регионов. В качестве практической основы в модели кругооборота предлагается использовать различные формы межфирменных взаимодействий (межфирменной кооперации), в том числе и виде цепочек создания ценности (цепочек создания добавленной стоимости). Актуальность решения этих задач обусловлена вступлением общества в эпоху экономики знаний, в которой роль науки как непосредственной производительной силы возрастает, и эпизодические изменения в материальной составляющей производительных сил, изменяющие и вектор кругооборота, о чем писал Й. Шумпетер, переходят в разряд постоянных (ибо «нет ничего более постоянного, чем изменения»). Это обуславливает необходимость переосмысления теории кругооборота и воспроизводства в направлении обеспечения стабильного экономического развития и роста экономики регионов, чему и посвящена данная статья. Следует отметить, что некоторые теоретические положения модели, предлагаемой в статье, носят постановочный характер и требуют проведения более глубоких научных исследований. Апробация же общих положений модели, проведенная на предприятиях отраслей агропромышленного комплекса Алтайского края показывает ее практическую значимость и возможность применения в управлении экономическим развитием регионов.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, региональное воспроизводство, межфирменная кооперация, цепочки формирования добавленной стоимости, цепочки формирования ценности.

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ. Научный проект № 18-010-00593. «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».

CONCEPTUAL MODEL OF EVALUATING RESULTS OF ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS IN PROCESSES OF ADDED VALUE CHAINS FORMATION: THEORY AND METHODOLOGY

V. I. Belyaev, O. A. Oskina

Altai State University (Barnaul, Russia)

The article is devoted to solving the problems of economic growth and economic development of regions by creating logically valid chains of value (added value). With the exhaustion of the potential of existing technologies to increase the efficiency and effectiveness of enterprises, industries, complexes, regions, the country as a whole can be achieved only through the development of inter-firm relations and cooperative economic ties. One of the modern forms of inter-firm relations and interactions are value chains (value-added chains). Such a chain is a logically verified sequence of organizations carrying out the procedures and processes for preparing to manufacturing, actually manufacturing, marketing, which creates and provides value to both the end-users of the product and the participants in the chains. Obviously, for regions the benefits of creating such forms of inter-firm interactions are expressed in their economic growth and economic development. As a theoretical and methodological basis for regional development through the use of chains of inter-firm interactions, it is proposed to use J. Schumpeter's theory of economic development, the classical theory of reproduction in refracting it through the prism of problems in the regional economy and the theory of economic circulation. The article presents the directions for creating a conceptual model for the growth of the region's economy combining elements of the theory of economic development according to J. Schumpeter and elements (processes) of regional reproduction. In the model, he plays the role of a material source of development and growth of the economy of the regions. As a practical basis in the circulation model, it is proposed to use various forms of inter-firm interactions (inter-firm cooperation), including the form of value chains (chains of added value creation). The urgency of solving these problems is due to the entry of society into the era of the knowledge economy, in which the role of science as an immediate productive force increases, and occasional changes in the material component of the productive forces, which change the cycle vector, as J. Schumpeter wrote, "There is nothing more permanent than change". This necessitates a rethinking of the theory of circulation and reproduction in the direction of ensuring stable economic development and the growth of the economy of the regions, which is the subject of this article. It should be noted that some of the theoretical provisions of the proposed model in the article are of a staged nature and require more in-depth scientific research. Approbation of the same general provisions of the model, carried out at enterprises of the branches of the agro-industrial complex of the Altai Krai, shows its practical importance and the possibility of application in the management of the economic development of the regions.

Keywords. Economic growth, economic development, regional reproduction, inter-firm cooperation, chains of formation of added value, chains of formation of value

Введение. Экономический рост и экономическое развитие регионов и страны в целом зависят от множества факторов, условий и обстоятельств. Одним из них следует назвать логически связанные в производственном и сбытовом процессе системы разнообразных межфирменных взаимодействий, приносящие выгоду всем участникам совместных дополняющих друг друга процедур. В решении многих вопросов подготовки производства, собственно производства, продвижения на рынок и сбыта готовой продукции, когда четко прослеживается логика последовательности исполнения действий юридически

независимыми и экономически состоявшимися партнерами, подобные межфирменные системы взаимодействий стали называть цепочками (цепями). У таких межфирменных образований всегда есть общая цель, которая делает их взаимозависимыми друг от друга, и есть частные цели, которые содержательно связаны с общей целью, что и объединяет участников цепи в единое целое. Наличие общей цели требует, чтобы слово «цепочка» сопровождалось поясняющим дополнением. Допустим, цепочка поставок, цепочка формирования стоимости, цепочка формирования добавленной стоимости, цепочка ценности, цепочка эффективности

(безусловно, возможны и другие виды подобного рода цепочек)*.

Первые фундаментальные исследования в этой области применительно к решению проблем повышения конкурентоспособности фирм провел профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер, который в своих трудах использует термин «цепочка ценности» [1, с. 59]. Результатом его исследований явились методология и конкретные практические методики формирования конкурентных стратегий фирм, выстроенных на взаимовыгодных взаимодействиях участников снабженческих, производственных и сбытовых процессов. Впоследствии полученные им результаты были развиты и дополнены в самых разных формах и для самых разных сфер применения. Безусловно, сформулированные М. Портером подходы могут найти применение и в повышении показателей эффективности и результативности деятельности регионов. Дело в том, что ресурсы эффективности применяемых на предприятиях технологий уже исчерпаны, источники дальнейшего роста экономики регионов страны можно и нужно искать на уровне межфирменных взаимодействий. Взаимодействия в форме последовательных цепочек с целевой ориентацией на создание добавленной стоимости (или ценности, как заповедовал М. Портер), по многочисленным свидетельствам практики, приносят наибольший эффект, который на уровне регионов и стран выражается в экономическом росте и экономическом развитии. Следовательно, прежде чем приступить к рассмотрению вопросов, касающихся создания эффективных цепочек формирования добавленной стоимости, необходимо остановиться на вопросах экономического роста и экономиче-

ского развития. Тем более, что многие вопросы, касающиеся источников экономического развития, требуют прояснения.

Региональное воспроизводство: роль и значение в решении задач экономического роста и экономического развития. Одним из неперемных условий (и источников) существования регионов, роста и развития их экономики, по справедливому суждению некоторых авторов [2, 3], является наличие в их границах воспроизводственных процессов. Так, профессор А. И. Добрынин, определяя понятие «регион», отметил, что это «территориально специализированная часть народного хозяйства страны, характеризующаяся единством и целостностью воспроизводственного процесса» [2, с. 9]. Следует отметить, что региональное воспроизводство структурно более сложная категория, чем воспроизводство в его классическом понимании (т. е. воспроизводство в рамках отдельных предприятий, отраслей, отраслевых комплексов). В дополнение к суждениям А. И. Добрынина профессор Р. И. Шнипер, определяя регион как «неотъемлемую часть единой системы производительных сил и производственных отношений» страны, определил и структуру регионального воспроизводства: «... здесь (т. е. в регионе. — В. Б., О. О.) осуществляются полные циклы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, части национального богатства, денежного обращения, отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции...» [3, с. 17]. Таким образом, в региональном воспроизводстве происходит не просто возобновление, в том числе и расширенное, производства продуктов и услуг (как в классических воспроизводственных схемах), но осуществляется и прирост населения, и увеличение количества и качества (квалификации) трудовых (человеческих) ресурсов, и т. п. По сути дела, речь идет о возобновлении в расширенном объеме всего того, что обуславливает и обеспечивает хозяйственный кругооборот. Если такого воспроизводства в регионе нет, то регион как социально-экономическая единица страны перестает существовать; он постепенно превращается в территорию в ее географическом понимании [4, с. 249]. Таким образом, расширенное региональное воспроизводство является материальной основой обеспечения всей жизнедеятельности региона.

В региональном воспроизводстве, в таком содержательном контексте, как его сформулировал Р. И. Шнипер, а, возможно, и в расширенной структуре регионального воспроизводства, куда можно ввести и воспроизводство культуры, науки и другое, легко обнаруживаются логические взаимосвязи экономического роста и экономического развития с производительными силами в регионе. Здесь

* В отечественной научной литературе, посвященной формированию ценностей, превращению знаний в капитал и т. п., ведется дискуссия по поводу содержания терминов «ценность» и «стоимость». Из-за разности в переводе часто возникает путаница; наблюдается несоответствие перевода оригиналу. Так, в предисловии к книге зарубежных авторов, посвященной управлению интеллектуальным капиталом [7], научный редактор В. Дерманов отмечает, что проблема заключается в переводе с английского языка слов *value* и *cost*. *Value* переводится как ценность (например, *value added* — добавленная ценность); *cost* переводится как стоимость. Ценность воспринимается как полезность; а стоимость чаще всего отождествляют с затратами. Поэтому, как утверждает научный редактор, ценность воспринимается как нечто желательное, что следует максимизировать, а стоимость воспринимается в качестве затрат, которые надо минимизировать [10, с. VIII]. В отечественной литературе однозначного отношения к этим терминам нет. Поэтому в данной статье слова «ценность» и «стоимость» при описании цепочек часто упоминаются вместе (одно из них в скобках).

важно заметить, что именно на производительные силы и осуществляется целенаправленное воздействие в процедурах расширенного воспроизводства. Отсюда следует, что экономический рост невозможен без расширенного воспроизводства; в свою очередь расширенное воспроизводство во многом, если не во всем, определяется экономическим развитием. Получается, что между этими тремя категориями — воспроизводством, ростом и развитием — есть четкая содержательная взаимосвязь, которая, однако, по каким-то причинам в зарубежной научной и учебной литературе не рассматривается.

Чтобы понять эту не признаваемую зарубежными авторами связь, следует обратиться к трудам Йозефа Шумпетера (1883–1950), австрийского и американского экономиста, социолога и политолога, который в своей книге «Теория экономического развития», не упоминая о воспроизводстве, представил развернутую характеристику роста и развития, рассматривая их как разные по содержанию понятия^{**}. В частности, он отметил, что «... рост экономики, выражающийся в увеличении населения и богатства, ... не рассматривается здесь как процесс развития, поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления...», а всего лишь «дает толчок» к обретению обществом новых качественных характеристик [5, с. 129].

Из объяснения Й. Шумпетера следует, что экономический рост выражается исключительно в системе количественных показателей. Что же касается экономического развития, то он в первую очередь отражается в системе качественных характеристик, а затем в тех же самых количественных показателях, но уже на более высоком уровне, чем прежде. Это объясняется тем, что экономическое развитие, согласно теории Й. Шумпетера, предполагает смену хозяйственного кругооборота [5, с. 126–128], ибо в хозяйственную жизнь включаются принципиально новые технологии. Объясняя содержание изменений в хозяйственном кругообороте, Й. Шумпетер отметил, что с экономической точки зрения развитие представляет собой «... особое, различимое на практике и в сознании явление, которое не встречается среди явлений, присущих кругообороту или тенденции к равновесию, а действует на них лишь как внешняя сила. Оно представляет собой изменение траектории, по которому осуществляется кругооборот,

^{**} «Теория экономического развития» Й. Шумпетера является первой (изначальной) теорией, где рассматриваются теоретические аспекты экономического роста и экономического развития. Именно с трудов Й. Шумпетера эти положения стали развиваться и другие ученые. Поэтому исследование вопросов соотношения воспроизводства, особенно регионального, с экономическим ростом и экономическим развитием важно начать с анализа положений первоисточника, а именно с трудов Й. Шумпетера.

представляет собой смещение состояния равновесия, однако не любое такое изменение или смещение, а только, во-первых, стихийно возникающее в экономике и, во-вторых, дискретное, поскольку все прочие изменения и так понятны и не создают никаких проблем» [5, с. 130–131]. Таким образом, развеяв понятия экономического роста и экономического развития, Й. Шумпетер, вместе с тем, свел их воедино в объяснении феномена хозяйственного кругооборота. И, заметим еще раз, он сделал это опять же не прибегая к понятию воспроизводства. Интересно, почему в своей теории экономического роста он не сослался на воспроизводство, проигнорировал его? Возможно, потому, что теория воспроизводства в те времена описывала только сферу материального производства реальных продуктов; применительно к объяснению развития регионов и стран ее не использовали. Никто в те времена не говорил, в частности, о воспроизводстве трудовых ресурсов, денежного обращения на территории, как это сделал Р.И. Шнипер уже в начале 1990-х гг. Что же касается собственно кругооборота, то он показывает функционирование экономики страны (или ее части) в укрупненном виде, т. е. в целом, как рассматривал экономическое развитие Й. Шумпетер. А функционирование сферы материального производства в его воспроизводственной ипостаси, что, по сути, и составляет материальную основу жизнедеятельности общества, в кругообороте прямо и непосредственно не отражается. Вряд ли такой подход, т. е. без регионального воспроизводства, может прояснить ситуацию с экономическим развитием регионов и стран, наметить пути и способы роста экономики в регионах.

Чтобы понять влияние воспроизводственных процессов на развитие экономики регионов, надо более внимательно посмотреть на содержание кругооборота, в представлении его Й. Шумпетером, и регионального воспроизводства, в представлении его Р.И. Шнипером (с дополнением структурных составляющих регионального воспроизводства). И сделать это нужно в сопоставлении этих двух категорий друг с другом.

Сопоставительная характеристика кругооборота и регионального воспроизводства. Изменение кругооборота, как следует из объяснений Й. Шумпетера, порождает такое явление, как закрытие некоторых морально устаревших (устаревающих) отраслей хозяйства (см., в частности, его пример про замену в XIX в. гужевого транспорта железнодорожным)^{***}, составляющих иногда

^{***} В его примере написано буквально следующее: «Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете — железной дороги у Вас при этом не получится» [5, с. 127].

основу, а иногда просто важную (существенную) часть прежнего кругооборота. В итоге, экономика стран, внедривших железнодорожный транспорт, который отменил гужевые перевозки, стала функционировать на принципиально иной, более прогрессивной транспортной основе, в сотни, может быть, и более раз увеличившей количественные показатели роста транспортных перевозок. И это, как и объяснил Й. Шумпетер, обусловило появление нового хозяйственного кругооборота. При этом следует заметить, что развитие транспортных систем в XIX в. обеспечило рост объемов производства не только в транспортной отрасли: очевидно, что существенно изменились показатели роста и в других отраслях экономики страны и ее регионов. Вот примерно так, по Й. Шумпетеру, и выглядит соотношение категорий экономического роста и экономического развития в преломлении их через призму хозяйственного кругооборота.

Подобные примеры содержательных качественных изменений, определяющих экономическое развитие, а затем обеспечивающих существенный количественный рост и изменение хозяйственного кругооборота, можно найти и в современной действительности. Например, в настоящее время происходит замещение традиционного бухгалтерского учета профессионально ориентированными компьютерными программами, почтового телеграфа сотовой связью (в итоге традиционная почта в РФ постепенно трансформируется в «Почта-банк»). Это все примеры экономического развития, которые на качественно иной материальной основе изменяют хозяйственный кругооборот и, как следствие, принципиальным образом увеличивают количественные характеристики экономического роста, в том числе и в других отраслях хозяйства страны.

Наука как непосредственная производительная сила общества и ее роль в развитии экономики. Теперь следует ответить на вопросы: как, каким образом зарождаются причины смены хозяйственного кругооборота, о чем писал Й. Шумпетер? Что является движущей силой, обуславливающей эту смену? Где зарождается эта движущая сила? Можно с уверенностью сказать, что движущая сила экономического развития и изменения кругооборота зарождается в среде воспроизводственных процессов. Это нетрудно заметить, если посмотреть на воспроизводство шире, т. е. с точки зрения не только предприятий, отраслей, отраслевых комплексов, но и регионального воспроизводства, в котором, в том числе, задействованы и не упомянутые в определении Р. И. Шнипера сферы деятельности. Речь здесь прежде всего следует вести о науке как непосредственной производительной силе общества. Причем важно заметить, что наука все-

гда была производительной силой* (если, конечно, вести речь именно о науке, а не о какой-нибудь, допустим, алхимии). Если это не так, то как тогда относиться к результатам научных изысканий Джеймса Уатта (1736–1819), продолжившего работы Томаса Ньюкомена (1663–1729), а вместе с ними и Ивана Ивановича Ползунова (1728–1766), результатом труда которых стала паровая машина? Знакомство с биографиями этих изобретателей не позволяет сомневаться в том, что изобретение паровой машины есть результат их личных глубоких научных изысканий. Паровая машина, в десятки тысяч раз усилившая физические способности человека, естественно закрыла многие прежние хозяйственные отрасли, основанные на других источниках энергии и механических установках, и сформировала принципиально новый хозяйственный кругооборот, обусловивший небывалый по тем временам экономический рост. Паровая машина как результат научных исследований явилась материальной основой промышленной революции, открывшей новую эпоху развития общества, названную индустриальной. В настоящее время с вступлением общества в эпоху экономики знаний роль и значение науки как производительной силы только возрастают.

Из всего сказанного выше следует, что все новое, обеспечивающее качественное развитие общественной жизни и деятельности, зарождается в сфере науки. Наука — источник и движущая сила экономического развития. Наука — непосредственная производительная сила общества, которая проявляет себя на всех уровнях хозяйственной жизни. Поскольку регион, по определению Р. И. Шнипера, представляет собой «неотъемлемую часть единой системы производительных сил и производственных отношений» [3, с. 17], а наука является непосредственной производительной силой, то и на уровне регионов она действует как фактор, как движущая

* Начиная с середины 1940-х гг., в связи изобретением электронно-вычислительной машины (ЭВМ) как основного продукта научно-технической революции, в миллионы раз усилившей интеллектуальные способности человека, стали говорить о том, что наука теперь становится непосредственной производительной силой общества. Если это так, то возникает как минимум два вопроса: во-первых, а чем была наука до изобретения ЭВМ, разве не производительной силой? И, во-вторых, а как, например, относиться к изобретению Иоганном Гутенбергом за пять веков (а именно в середине 1440-х гг.) до изобретения ЭВМ ручного типографского станка, создавшего технологию и предприятия по изданию книг? Если ЭВМ — продукт науки, то и печатный станок Гутенберга — тоже продукт науки. Вывод — настоящая наука всегда была производительной силой общества, ибо ее результаты изменяли общество, люди начинали жить по-иному, с точки зрения экономики — в пределах нового хозяйственного кругооборота.

щая сила экономического развития. Зависимость и взаимосвязь воспроизводства, развития и роста здесь такова. Результаты научных достижений, материализуемые в производственных технологических системах, обеспечивают расширенное воспроизводство в его классическом понимании. Расширенное воспроизводство означает рост числа рабочих мест в регионе, оживление производства, повышение уровня качества жизни, следовательно, рост населения и т. п., что выражается в региональном расширенном воспроизводстве в понимании его Р. И. Шнипером. Если расширение материального воспроизводства идет на принципиально новой прогрессивной технологической основе, в обществе будет наблюдаться экономическое развитие, обеспечивающее существенный экономический рост (в разы). Если же научные результаты не обеспечивают смены технологий, а только совершенствуют прежние, речь идет об обычном расширенном воспроизводстве и обычном (на несколько процентов) экономическом росте. В этом случае расширенное воспроизводство обеспечивает экономический рост на прежней материальной базе.

Таким образом, можно сказать, что именно через науку как непосредственную производительную силу общества и прослеживается взаимосвязь между воспроизводством и хозяйственным кругооборотом, в котором, согласно теории Й. Шумпетера, фиксируется экономический рост, который всякий раз меняет свой вектор в процессах качественного экономического развития. Теория воспроизводства и теория кругооборота действительно имеют реальную содержательную взаимосвязь: теория воспроизводства отражает создающую составляющую экономического развития. В воспроизводственных процессах рождаются идеи трансформации производственных систем, вплоть до смены технологий, создания принципиально новых товаров, решаются конкретные практические задачи по воплощению этих замыслов в производственную практику, в жизнедеятельность общества. Если вести речь о региональных воспроизводственных процессах, то в них принимаются и осуществляются решения, направленные на совершенствование и развитие социальной и культурной инфраструктуры региона, а именно здравоохранения, образования, науки и др.

Кругооборот и региональное воспроизводство как дополняющие друг друга теории в решении практических вопросов роста и развития экономики регионов. Кругооборот — модель движения потребительских благ, ресурсов и денег между агентами экономических отношений [6, с. 35–37]. Теория кругооборота описывает хозяйственную составляющую экономической деятельности общества, обеспечивающую экономический рост через

сферу обращения материальных ресурсов, товаров, финансов, труда. Если воспроизводство прямо и непосредственно касается создания материальных и духовных благ, то кругооборот в основном показывает их движение в сфере обращения. Как и схемы воспроизводства, кругооборот может быть отражен в простой модели и расширенной. В простой модели кругооборота обычно представлены домашние хозяйства, фирмы, рынки товаров и услуг, рынки ресурсов и материально-финансовые связи между ними. В расширенной модели к этим субъектам кругооборота добавляются государство и рынки заемных средств. Употребление одинаковых слов (простое и расширенное воспроизводство; простая и расширенная модель кругооборота) не означает наличия некоего подобия между этими двумя концепциями или возможности заменить теорию воспроизводства теорией кругооборота.

Кругооборот в любой модели, какой бы подробной она ни была — с участием государства, без его участия, с учетом международной торговли или без учета ее — показывает лишь рыночное движение благ, ресурсов и денег, формирование расходов и доходов субъектов кругооборота. Развитие производительных сил, которое составляет основу схем воспроизводства и обуславливает экономическое развитие и экономический рост, в моделях кругооборота не отражается. По моделям кругооборота об этом можно судить только косвенно, по инвестиционным связям фирм с рынком заемных средств [6, с. 39]. Таким образом, можно сказать, что теория воспроизводства описывает сферу материального производства товаров, услуг; теория кругооборота — сферу обращения. И та и другая теории — каждая со своей содержательной позиции — в конечном итоге объясняют (описывают) экономическое развитие и экономический рост; поэтому можно сказать, что они дополняют друг друга.

Из представленных выше соображений следует, что схемы воспроизводства и модели кругооборота не могут заменить друг друга, поскольку они описывают взаимосвязанные, но разные процессы функционирования экономики. Этим в них и заложен потенциал дополнения друг друга, который, однако, пока еще никем не описан в теории и не используется на практике. Авторы этих строк полагают, что и теория экономического роста, и теория экономического развития, рассматриваемые в рамках теории кругооборота, и теория воспроизводства могут найти совместное системное применение: они содержательно дополняют друг друга, следовательно, они могут быть использованы в решении социально-экономических проблем развития регионов страны и всей страны в целом. И цепи межфирменных взаимодействий здесь следует рассматривать как эффективную и результативную

форму реализации теоретических положений теории воспроизводства, теории экономического развития и экономического роста, рассматриваемых через призму хозяйственного кругооборота. Очевидно, должна быть создана концептуальная модель взаимодействия кругооборота и регионально-го воспроизводства.

Круги Л. Эйлера как методический прием системного использования теории воспроизводства и теории кругооборота в решении социально-экономических проблем регионов. В решении проблем экономического роста и экономического развития регионов на основе региональных воспроизводственных процессов важно определить, какие составляющие теории кругооборота и теории воспроизводства можно использовать совместно. Для этого первоначально надо выявить общие и особенные характеристики, стороны, элементы этих двух теоретических подходов. Сделать это можно следующим образом. Если кругооборот и воспроизводство сопоставить друг с другом в форме множеств, состоящих из процедур и процессов хозяйственной деятельности регионов, то можно увидеть, что они в чем-то пересекаются, а в чем-то нет. Наличие общих и особенных составляющих, т. е. пересекающихся и непересекающихся элементов этих двух множеств, обуславливает возможность совместного применения концепции кругооборота и концепции воспроизводства в решении экономических и социальных задач регионов. Пересекающиеся элементы, с одной стороны, свидетельствуют о содержательной общности решаемых задач, непересекающиеся, с другой — позволяют формулировать решения некоторых социально-экономических задач с использованием элементов как той, так и другой концепции. В этом и заключается суть дополнения этими концепциями друг друга. Выявление пересекающихся и непересекающихся элементов теории кругооборота и теории воспроизводства можно осуществить с использованием такого методического подхода, как круги Л. Эйлера*.

* Круги Л. Эйлера — методика, позволяющая в форме геометрической схемы наглядно представлять отношения между множествами (подмножествами) и их составляющими. Применяя круги Л. Эйлера в сопоставлении теории воспроизводства и теории кругооборота при решении социально-экономических задач регионов, рекомендуется представлять их в форме двух пересекающихся кругов (окружностей). В пересекающейся (общей) части этих кругов следует размещать элементы, характерные для той и другой теории; в непересекающихся частях — элементы, свойственные только каждой из них. Определение соотношений между совпадающими и несовпадающими элементами теорий и поможет наметить пути совместного их применения в решении задач регионального развития.

Совместное использование теории воспроизводства и теории кругооборота в решении задач регионального роста и развития представляет собой непростой методический вопрос, который еще ждет своего исследования. Причем не столько с формальной, математической, точки зрения, сколько с содержательной, качественной: здесь надо составить полные списки определяющих развитие элементов, как воспроизводства, так и кругооборота. В применении этих теорий важно обеспечить системный подход, когда каждая из них, как в общем и целом, так и в составляющих их элементах, используется в некоем целостном единстве. Другими словами, должно получиться цельное системное образование, учитывающее принципы расширенного воспроизводства и принципы экономического развития в структуре хозяйственного кругооборота. Это однозначно предполагает переосмысление теоретических положений теории воспроизводства и теории кругооборота. Решение этой задачи позволит найти пути, возможно, и сформулировать новые методологические положения, включая и конкретные методические подходы повышения эффективности и результативности социально-экономической жизнедеятельности регионов посредством использования цепей межфирменных взаимодействий.

Пока же следует сосредоточиться на практических методах и подходах реализации теоретических положений кругооборота и воспроизводства в решении региональных социально-экономических задач.

Критерии и показатели оценки роста и развития экономики регионов. Поскольку, как следует из совершенно справедливого утверждения Дэвида Гарвина, «нельзя управлять тем, что нельзя измерить» (цит. по: [7, с. 253]), управление экономическим ростом, экономическим развитием, региональным воспроизводством должно отражаться в соответствующей системе показателей посредством применения специальных измерительных систем.

В настоящее время оценку состояния региона, определение стратегических целей и направлений его развития чаще всего осуществляют исходя из показателей, описываемых в теории экономического роста и теории экономического развития, которые, по Й. Шумпетеру, составляют основу хозяйственного кругооборота, результаты, полученные как в сфере материального производства, так и в сфере обращения. Безусловно, эти показатели, используя принципы и методы агрегирования, можно выделять и применять как для анализа деятельности предприятий, отраслей, так и, естественно, регионов и стран. Очевидно, что уровень агрегирования показателей будет определять

и их название. Так, для оценки экономического роста стран используются абсолютные и относительные показатели, статические и динамические [8, с. 196–197]. Основным из них является валовый внутренний продукт (ВВП), который представляет собой всеобъемлющую меру «совокупного производства товаров и услуг в ... стране», выражаемую в суммарном денежном выражении «стоимости потребления, инвестиций, государственных закупок товаров и услуг, а также числа экспорта страны в течение года» [9, с. 788]. К этой группе относятся и показатели доходов населения, качества жизни, выражаемые в обеспеченности населения жильем, медицинским обслуживанием и т. п. Итоговые значения этих и других показателей, рассчитанные на душу населения, также характеризуют рост экономики страны или региона в сравнении с другими странами или регионами. Темпы роста этих показателей характеризуют динамику роста. Именно эти показатели и должны служить главным ориентиром в разработке и обосновании стратегических решений развития регионов, в том числе и посредством создания цепей межфирменных взаимодействий. Безусловно, могут и должны использоваться и другие показатели, более конкретные. Их содержание и форма определяются характером ситуации или предметной области, в рамках которой предполагается реализация принимаемых стратегических решений.

Формы (типы) межфирменных взаимодействий в процедурах создания ценности (добавленной стоимости). Одной из форм использования положений теории воспроизводства, теории роста и теории развития применительно к регионам следует назвать, как уже отмечалось выше, различного рода образования (в том числе и цепи) межфирменных взаимодействий. Их значимость в настоящее время можно объяснить тем, что возможности многих технологий производства, по сути, уже исчерпаны; и выгоду следует искать во взаимодействиях фирм друг с другом посредством создания различных форм экономического взаимодействия.

Различают три типа экономического поведения: убывающая предельная отдача, возрастающая предельная отдача и предельная отдача сетевой экономики. Что касается первых двух, то содержание их очевидно; они подробно описаны в учебной и научной литературе по экономике. На третьем же типе, а именно на экономическом поведении фирм, базирующемся на предельной отдаче сетей, следует остановиться несколько подробнее, ибо цепи межфирменных взаимодействий могут трансформироваться в сети (или приобретать некоторые их черты) и порождать характерные для них эффекты.

В зарубежной [7, с. 16–17] и отечественной [10, с. 17–19] литературе описан наглядный пример формирования предельной отдачи в сетях. Его суть сводится к следующему. Допустим, объектом купли-продажи является факсимильный аппарат (факс). Первый покупатель этого изделия, если он окажется в единственном числе, не может получить никакой пользы от его применения, поскольку ему некому будет отправлять факсы. Однако каждый новый приобретатель факсимильного аппарата, расширяя сеть его пользователей, объективно будет генерировать и повышение ценности для них от свершенного ранее приобретения. Другими словами, каждый новый приобретатель дает более высокую предельную отдачу каждому прежнему приобретателю факса. Однако беспредельным рост отдачи от приобретения факсимильного аппарата последующими покупателями быть не может. Этот рост прекратится, как только число пользователей факсов вырастет до такой величины, которая будет затруднять прохождение сообщений. С этого момента каждый последующий приобретатель этого аппарата будет способствовать все большему сокращению ценности от его приобретения другими приобретателями. И, наконец, непременно наступит момент, когда некий приобретатель добавит нулевую ценность каждому владельцу факсимильного аппарата от его использования; тогда действие сетевого эффекта прекратится.

Исходя из типов экономического поведения в теории и практике управления интеллектуальным капиталом рассматриваются и три формы создания ценности (формирование добавленной стоимости): цепочка создания ценности (добавленной стоимости), мастерская создания ценности (добавленной стоимости) и сеть создания ценности (добавленной стоимости) [7, с. 36–41].

Цепочка, в общем и целом, представляет собой логическую последовательность формирования ценности (полезности) для потребителя, в структуре которой создается и совершенно определенная ценность также и для участников цепочки, выражающаяся в форме получаемой ими прибыли. Таким образом, в цепочке создания добавленной стоимости (ценности) конечный продукт включает в себя все, что создает ценность (полезность) для покупателя. Естественно, все включаемое (добавляемое) в товар, обеспечивающее прирост полезности для потребителя, однозначно предполагает и увеличение стоимости товара, поскольку каждое из таких добавлений предполагает затраты ресурсов и труда. Таким образом, цепочка создает и полезность для потребителя, и финансовую выгоду для каждого из участника цепочки (в чем и заключается суть полезности цепочки для ее участников).

Мастерская создания ценности (дополнительной стоимости) предполагает производство сопутствующих товаров, услуг в дополнение к некоему основному продукту (услуге). Операции в этой логике создания ценности (дополнительной стоимости) последовательны и выполняются на повторяющейся основе. В качестве примера можно привести дополнение туристической услуги конкретными товарами, которые производятся в данной местности, на основе уникального, характерного только для этой местности сырья, и имеют, в силу этого, уникальные характеристики. Эти товары с уникальными характеристиками предлагаются туристам. Туристы, в дополнение к туристической услуге, получают дополнительную ценность. А в конечном итоге в регионе увеличивается денежный оборот, что, с одной стороны, соответствует определению регионального воспроизводства Р. И. Шнипера, с другой стороны, способствует увеличению прибыли участвующих в составе мастерской добавленной ценности (стоимости) фирм. Можно добавить, что с созданием таких мастерских в регионе увеличивается и число рабочих мест, повышается качество жизни, что также является элементами регионального воспроизводства и обуславливает увеличение темпов экономического роста.

Сети создания ценности (добавленной стоимости) предполагают формирование определенных коммерческих (как, впрочем, и других) временных отношений зависимости между юридически самостоятельными и экономически состоявшимися предприятиями в формировании добавляемой ценности (стоимости) к основному продукту. Допустим, привлечение к гостиничному обслуживанию клиентов транспортных и иных компаний. И в этом случае непременно будут наблюдаться признаки как регионального воспроизводства, так и извлечения финансовой выгоды участниками сетей, обуславливаемой получением дополнительной полезности конечными потребителями.

Следует заметить, что представленная классификация форм межфирменных взаимодействий, создаваемых в целях формирования добавленной стоимости (ценности), отнюдь не означает, что все они применяются на практике исключительно в чистом виде. Возможны самые разные трансформации: цепочка может включать в себя элементы мастерских создания ценностей и на какое-то время обретать черты сетей. В свою очередь и сети в решении некоторых вопросов могут использовать методологию цепей или мастерских.

Цепочки стоимости как практическая форма реализации теоретических положений кругооборота и воспроизводства в обеспечении экономического развития и экономического роста регионов. Из содержания процедур создания цен-

ности (дополнительной стоимости) в цепях межфирменных взаимодействий следует, что осуществление их без использования определенных материальных ресурсов, применения технологий, оборудования и труда в принципе невозможно. Все эти составляющие производственных процессов, обеспечивающих обмен, должны воспроизводиться на постоянной и расширенной основе. Более того, расширенное воспроизводство должно включать в себя и все составляющие хозяйственной, социальной и культурной жизнедеятельности регионов, что очевидно. Это материальная основа входящих в цепочку ценностей организаций. Только такой принципиальный подход к составляющим регионального воспроизводства может обеспечить и экономический рост, и экономическое развитие в регионе.

Что касается традиционного экономического роста (т. е. выражающегося исключительно в увеличении количественных показателей), то с точки зрения его материальной обеспеченности вполне достаточным будет и традиционного расширенного воспроизводства, т. е. воспроизводства, осуществляемого на прежней технологической и организационной базе, но увеличенной количественно. (Количественное увеличение ресурсов и технологий обеспечивает увеличение и валового выпуска, хотя и непропорционально увеличению ресурсов и технологий). Однако если вести речь об экономическом развитии, то, как следует из теории Й. Шумпетера, под воздействием сил, вызревающих за пределами действующего кругооборота, в сфере производства и обращения должны произойти кардинальные качественные изменения, которые непременно изменяют и траекторию кругооборота. В качестве такой силы, как представлено выше, следует рассматривать науку, но не просто как сферу деятельности, как отрасль, а как непосредственную производительную силу общества, обуславливающую расширенное воспроизводство на качественной иной технологической основе, создающей предпосылки для смены кругооборота. Это обстоятельство непременно нужно отразить в теории экономического развития и экономического роста. Очевидно в силу вступления общества в экономику знаний, когда наука не эпизодически, как это следует из теории развития Й. Шумпетера, а на постоянной основе вносит определяющие коррективы в содержание производительных сил, придавая им принципиально новое качество, сама, кстати, являясь таковой, в модель кругооборота необходимо внести принципиальные изменения. Они — эти изменения — должны касаться включения в структуру кругооборота производительных сил с тем, чтобы очевидными стали их связи и их влияние на то, что отражено в классических

схемах кругооборота, а именно на процессы обращения товаров, ресурсов, денег, труда. Эта проблема также еще ждет своего исследования и теоретического решения.

В цепочках формирования ценности (добавленной стоимости), так же, как и в кругообороте, в основном отражаются процедуры и процессы движения товаров, ресурсов, денег, труда, хотя с такой очевидностью, как в кругообороте, они на схемах и не представляются. Зато в цепочки легко включаются и производственные звенья, и звенья, обеспечивающие процессы обращения. Кроме того, кругооборот представляет собой сугубо теоретическую модель функционирования экономики; цепочка отражает практику взаимодействия производственных и сбытовых структур в формировании добавленной стоимости (ценности), выгодной производителям, посредникам и конечным потребителям. Все это наводит на мысль о необходимости построения единой модели функционирования экономики, в которой бы были органично соединены теоретические положения воспроизводства, роста и развития, а также и практические методы формирования взаимной выгоды для всех субъектов рыночных отношений в форме логически выстроенных цепей межфирменных взаимодействий.

Критерии и показатели оценки функционирования цепочек стоимости в развитии и росте экономики регионов. Что касается непосредственно цепочек формирования добавленной стоимости, то при их построении и управлении ими важно уметь измерять и оценивать результаты деятельности как всей цепочки в целом, так и каждого ее элемента в отдельности. Здесь можно использовать методы и подходы, применяемые в оценке деятельности компаний.

В зарубежной теории менеджмента оценку деятельности компаний, ее подразделений, управленческих решений рекомендуется давать отнюдь не только по критерию эффективности, как это принято в отечественной практике, а в сопоставлении эффективности с критериями экономичности, результативности и этичности. Поскольку в английском языке эти четыре критерия начинаются на букву «E» (*Economy* — экономичность, *Efficiency* — эффективность, *Effectiveness* — результативность, *Ethics* — этика), такой подход к оценке деятельности компаний, называется концепцией «четырёх E» [11, с. 132–135]⁹. Критерии применяются на соответствующих стадиях производства и сбыта продукта, как в сопоставлении друг с другом, так и по-отдельности (рис. 1).

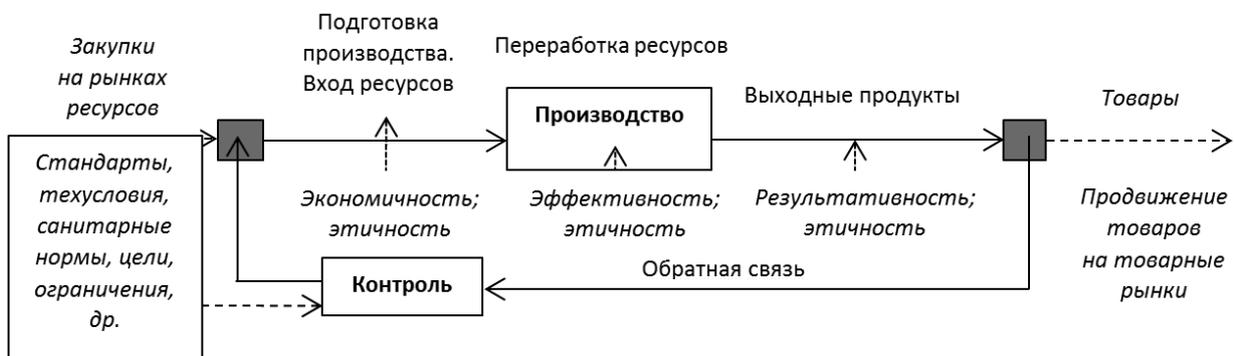


Рис. 1. Критерии оценки деятельности предприятия по этапам производства в контуре управления с обратной связью

Экономичность, эффективность, результативность, этичность — это критерии. Каждый из них подразделяется на отдельные конкретные (частные) показатели, которые могут иметь количественные выражения или качественные характеристики.

Как следует из рисунка 1, экономичность применяется для измерения результатов деятельности компании как отдельного звена цепочки на стадии

подготовки производства, когда осуществляют закупки сырья, материалов и т. п. Может показаться, что экономичность обуславливается исключительно закупкой ресурсов по самым низким ценам. Однако она должна обеспечиваться логистикой, которая предполагает построение надежных и экономичных цепочек поставок необходимых для производства ресурсов. На этапе подготовки производства экономичность может обеспечиваться оптимизацией транспортных расходов, расчетом рациональных объемов складских запасов и т. п., но никак не закупками сырья по самым низким ценам.

⁹ В цитируемой книге речь идет о концепции «три E». Четвертый критерий — этичность — авторы добавили позднее.

Критерий эффективности показывает отдачу от использования в производстве ресурсов; показатели эффективности рассчитываются делением полученного в производстве результата на объем использованного ресурса. Так, соотношение объема производства с объемом затраченных на это производство человеко-часов покажет эффективность использования рабочего времени (производительность труда); соотношение объемов производства со стоимостью основных производственных фондов покажет эффективность использования именно этого ресурса (фондоотдача) и т. п.

Результативность в оценке деятельности компаний используется на стадии реализации продукта. В отличие от показателей экономичности и эффективности показатели результативности, во-первых, имеют большее разнообразие, во-вторых, некоторые из них трудно выразить в конкретных числовых выражениях. К показателям результативности можно отнести такие, как объем

производства продукции, объем реализации продукции, доля рынка, степень лояльности потребителей и др. Объемные показатели легко выражаются в количественных значениях. Что же касается таких показателей, как уровень лояльности потребителей, то для получения его количественного выражения необходимо постоянно проводить специальные маркетинговые исследования, что, конечно же, требует определенных затрат времени и финансов. Кроме того, по результатам исследований трудно определить точность показателя лояльности. Она зависит от многих обстоятельств. В первую очередь от качества выборки, на основе которой проводится исследование, а его трудно обеспечить.

Этичность можно измерить только в дихотомической шкале: этично — неэтично. Здесь понятия «критерий» и «показатель» по содержанию и по объему совпадают. Количественной оценки нет, есть только качественная характеристика.

		Эффективность	
		Высокая	Низкая
Результативность	Высокая	Стратегия, ориентированная на дальнейший экономический рост и экономическое развитие.	Стратегия, направленная на совершенствование производственных систем, технологий, замену оборудования; повышение квалификации персонала.
	Низкая	Стратегия, направленная на совершенствование маркетинговой деятельности организаций, цепей: исследование рынков, разработка продуктов.	Стратегия, направленная на слияния, поглощения, санацию; возможно банкротство. Возможна стратегия изменения профиля предприятия, сети.

Рис. 2. Матрица «эффективность — результативность»

Эти критерии используют в оценке деятельности компаний, альянсов и подобного, цепи здесь не составляют исключения. Критерии должны применяться системно, в сопоставлении их друг с другом. Направления и процедуры сопоставления, в частности, эффективности и результативности, подсказал Питер Фердинанд Друкер (1909–2005), американский ученый австрийского происхождения, экономист, публицист, педагог, один из самых выдающихся теоретиков менеджмента в XX в. Комментируя его определение, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури так высказались по этому поводу: «Чтобы быть успешной..., организация должна быть как эффективной, так и результатив-

ной. По словам ... П. Друкера, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи» (*doing the right thing*). А эффективность является следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи» (*doing things right*). И первое, и второе одинаково важно» [12, с. 48]. Размышляя над сопоставительным определением эффективности и результативности П. Друкера и заключительным выводом М. Мескона и его коллег о том, что и то и другое «одинаково важно», можно прийти к выводу о том, что оценивать деятельность предприятий или различных форм их межфирменной кооперации только по показателям эффективности, как это принято в отечествен-

ной практике, недостаточно. Дело в том, что правильно (т. е. с высоким уровнем эффективности) можно производить и неправильные (т. е. с низким уровнем результативности) вещи. На основе сопоставления критериев эффективности и результативности в оценке функционирования цепей ценностей в решении проблем повышения эффективности экономики регионов можно составить оценочную матрицу, использование которой четко подсказывает, в какой сфере деятельности цепи и какие проблемы надо устранять. Поскольку решение таких проблем носит стратегический характер, они в клетках матрицы названы стратегиями (рис. 2).

Следует отметить, что концепция «четыре E» может быть использована в оценке деятельности отдельных предприятий, их объединений, в том числе и задействованных в системе межфирменных кооперационных связей в форме цепей, а также межотраслевых комплексов, регионов. Это именно концепция, т. е. некая общая теоретическая установка, методологический подход, что предполагает всякий раз ее доработку, приспособление для каждого конкретного случая. В общем и целом концепция «четыре E», правила ее применения в практике менеджмента описаны В. И. Беляевым в [13, с. 44–51]. Ее применение может оказаться весьма эффективным при формировании цепочек формирования стоимости в сфере производства и продвижения на рынок продуктов питания, к про-

изводству которых причастны предприятия агропромышленного комплекса.

Агропромышленный комплекс: структура и содержание деятельности.

Агропромышленный комплекс (АПК) является одним из важных комплексов национальной экономики. Он представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных между собой экономическими отношениями по поводу производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции. Общими конечными целями деятельности данных отраслей являются следующие:

- 1) наиболее полное удовлетворение потребностей населения в продовольствии и потребительских товарах, изготовленных из сельскохозяйственного сырья;
- 2) обеспечение продовольственной безопасности;
- 3) коренное изменение условий жизни и труда сельского населения на основе роста эффективности функционирования комплекса.

Роль агропромышленного комплекса в экономической, социальной, экологической и политической жизни общества очень велика. Состояние АПК во многом определяет уровень продовольственной безопасности региона, его политической и экономической устойчивости. Производственно-экономическая система АПК подразделяется на три основные сферы (рис. 3).

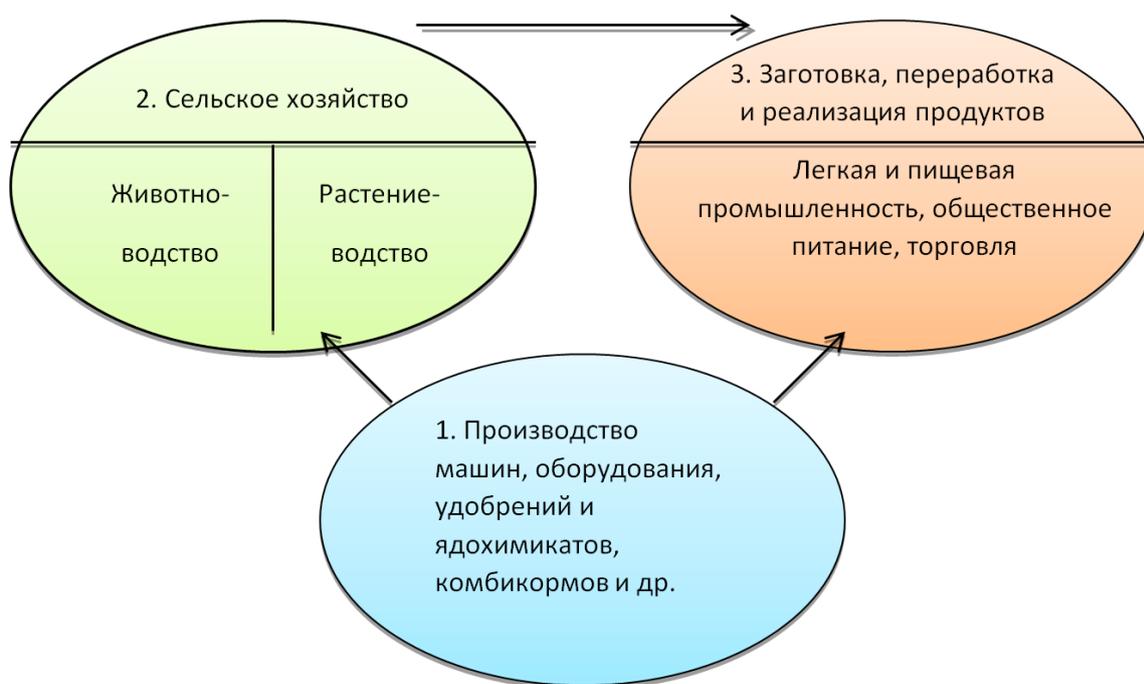


Рис. 3. Отраслевая структура АПК

Первая сфера включает отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельхозмашиностроение, машиностроение для пищевой и легкой промышленности, производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений, ремонт оборудования и техники, сельское строительство. Эта сфера по существу определяет индустриализацию и интенсификацию производства как в сельском хозяйстве, так и в других отраслях АПК. На ее долю приходится около 10% конечного продукта, 15% основных производственных фондов, 20% численности работников АПК.

Вторая сфера представлена сельским хозяйством и является центральным звеном АПК. Сельское хозяйство получает производственные ресурсы от 80 отраслей и поставляет продукцию в 60 отраслей. В данной сфере производится почти 50% конечного продукта, сосредоточено около 65% основных производственных фондов и 60% численности работников АПК.

Третья сфера включает совокупность отраслей и предприятий, обеспечивающих заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечной продукции. Она охватывает пищевую и комбикормовую промышленность. На долю этой сферы приходится 40% общего объема конечной продукции, 20% всех основных производственных фондов и численности работников АПК.

Помимо указанных групп, к АПК можно отнести и органы управления, органы обучения и подготовки кадров, а также отраслевые научные институты и ведомства, которые также могут включаться в цепочки формирования ценности (добавленной стоимости).

Следует подчеркнуть, что разделение АПК на группы носит весьма условный характер. С одной стороны, конечный продукт АПК формирует в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, поэтому данные отрасли являются его фундаментальной основой. С другой стороны, без машиностроения и производства минеральных удобрений функционирование сельского хозяйства просто невозможно. Точно так же, как без сбыта все мероприятия по производству лишены смысла. Возможно, именно в сложной структуре АПК и кроется вся суть существующих проблем роста и дифференци-

рованное развитие взаимосвязанных и смежных отраслей. В то время как потенциал одной отрасли позволяет сделать качественный скачок вперед в плане развития и роста, стагнация в смежной отрасли неизбежно обуславливает невозможность роста в других отраслях. Как бы ни старалось правительство оказывать помощь, многогранность структуры АПК не позволяет это делать эффективно. Оказать поддержку сразу все отраслям просто невозможно, а упадок в одной отрасли тянет за собой и другие, связанные с нею отрасли. Все это и обуславливает необходимость искать пути совместного повышения эффективности деятельности предприятий АПК посредством кооперационных объединений в форме цепочек формирования добавленной стоимости (ценности).

Таким образом, развитие смежных отраслей АПК возможно только при развитии комплекса в целом. При этом специфика функционирования любой отрасли окажет значительное влияние на остальные отрасли и АПК. Необходимо не только анализировать и обеспечивать эффективность всего АПК, но и каждой отрасли отдельно. Одним из методических подходов к решению этой задачи следует назвать формирование эффективно действующих цепочек создания добавленной стоимости (добавленной ценности). Именно такой подход и следует положить в основу планомерного развития АПК России и ее регионов в ближайшие годы.

Заключение. В статье представлены теоретические и методологические основы повышения эффективности экономики региона в условиях ограниченных технологических резервов предприятий посредством создания систем кооперационных связей в форме цепочек добавленной стоимости (ценности). Суть теоретических положений сводится к синтетическому использованию теории регионального воспроизводства, в структуре которого ведущую роль имеет наука как непосредственная производительная сила и теории хозяйственного кругооборота. Результаты апробации предложенных теоретических и методологических положений изложены в статье О. Горянской и О. Величко «Формирование цепочки создания добавленной стоимости в сыродельном производстве: методология и практика», представленной в данном номере журнала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Портер М. Международная конкуренция. М. : Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Добрынин А. И. Региональные пропорции воспроизводства. Л. : ЛФЭИ, 1977. 197 с.
3. Шнипер Р. И. Регион: экономические методы управления. Новосибирск : Наука, 1991. 294 с.

4. Беляев В. И. Локальные рынки: их роль, место и значение в развитии воспроизводственных процессов // Известия Алтайского гос. ун-та. 2012. № 2/1 (74). С. 247–252.
5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М. : Эксмо, 2007. 864 с.
6. Макроэкономика / К. А. Хубиев, В. С. Лисин, Г. М. Куманин и др. М. : Экономический факультет МГУ : ТЕИС, 2004. 654 с.
7. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. 2-е изд. СПб. : Высшая школа менеджмента : Изд. дом. С.-Петербург. ун-та, 2008. 483 с.
8. Попов А. И. Экономическая теория. СПб. : Питер, 2006. 554 с.
9. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2008. 1360 с.
10. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М. : Эксмо, 2008. 400 с.
11. Управление ресурсами в условиях рынка. Книга 4. Управление операциями / ред. Д. Бернес. М. : МЦДО «ЛИНК», 1997. 156 с.
12. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М. : Дело, 1992. 702 с.
13. Беляев В. И. Менеджмент. М. : КНОРУС, 2009. 250 с.

REFERENCES

1. Porter, M. (1993) International competition. Moscow (in Russian).
2. Dobrynin, A. I. (1977) Regional proportions of reproduction. Leningrad (in Russian).
3. Shniper, R. I. (1991) Region: economic management methods. Novosibirsk (in Russian).
4. Belyaev, V. I. (2012) Local markets: their role, place and importance in the development of production processes. Izvestia of Altai State University, 2/1 (74). 247–252 (in Russian).
5. Schumpeter, J. A. (2007) The theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. Moscow (in Russian).
6. Khubiev K. A., Lisin V. S., Kumanin G. M., et al (2004) Macroeconomics. Moscow (in Russian).
7. Ruus, J., Pike, S., Fernström, L. (2008) Intellectual capital: management practice. St. Petersburg (in Russian).
8. Popov, A. I. (2006) Economic theory. St. Petersburg (in Russian).
9. Samuelson, P. E., Nordhaus, V. D. (2008) Economy. Moscow (in Russian).
10. Gaponenko, A. L., Orlova, T. M. (2008) Knowledge management. How to turn knowledge into capital. Moscow (in Russian).
11. Bernes, Ed. D. (1997) Resource management in a market environment. Book 4. Management of operations. Moscow (in Russian).
12. Meskon, M. H., Albert, M., Hedouri, F. (1992) Fundamentals of Management. Moscow (in Russian).
13. Belyaev, V. I. (2009) Management. Moscow (in Russian).

Поступила в редакцию 14 мая 2018 г.

Принята к печати: 5 июля 2018 г.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В СЫРОДЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА*

О. А. Горянинская¹, О. В. Величко²

¹ Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

² Министерство экономического развития Алтайского края (Барнаул, Россия)

Статья посвящена исследованию вопросов формирования цепочки создания ценности (добавленной стоимости) в сыродельном производстве. В условиях ограниченности ресурсов создание систем кооперационных связей в форме цепочки добавленной стоимости рассматривается как инструмент экономического роста и развития экономических субъектов, участвующих в цепочке. Авторами исследованы факторы, влияющие на процесс формирования цепочки создания ценности, проанализировано распределение добавленной стоимости между всеми участниками цепочки, дана оценка величины и структуры добавленной стоимости, формируемой при производстве сыра.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, региональное воспроизводство, межфирменная кооперация, цепочки формирования добавленной стоимости, цепочки формирования ценности.

VALUE CHAIN FORMATION IN CHEESE-MAKING INDUSTRY: METHODOLOGY AND PRACTICE

O. A. Goryaninskaya¹, O. V. Velichko²

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² Ministry of Economic Development of Altai Krai (Barnaul, Russia)

The article is devoted to the study of the formation of the value chain (value added) in the cheese-making industry. In the context of limited resources, the creation of cooperative linkages in the form of a value chain is seen as an instrument for economic growth and development of economic actors participating in the chain. In work the authors investigated the factors influencing the process of formation of the value creation chain, the distribution of value added between all participants of the chain is analyzed, the value and structure of the added value formed in the production of cheese are estimated.

Keywords: economic growth, economic development, regional reproduction, inter-firm cooperation, chains of formation of added value, value chains.

Введение. В рамках данного исследования представлены результаты анализа формирования цепочки создания ценности (формирования добавленной стоимости) в сыродельном производстве, рассмотрены отраслевые особенности, которые накладывают отпечаток на выстраи-

вание межфирменных экономических отношений, а также предприняты попытки определить систему региональных показателей экономического роста и экономического развития, определяемые как результат продуцирования цепочек создания стоимости в регионе.

Выбор сыродельного производства обусловлен тем, что Алтайский край по объему производства твердых сыров занимает лидирующее положение в стране, осуществляя региональные поставки, экспортные поставки в страны дальнего и ближне-

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ. Научный проект № 18-010-00593. «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».

го зарубежья, имеет сложившиеся традиции производства сыров.

Для сыродельного производства и для молочной промышленности в целом характерен рост интегрированных объединений; в настоящее время формируются межфирменные взаимодействия качественно нового уровня между всеми участниками цепочек создания ценности, наблюдается консолидация отрасли за счет увеличения доли рынка крупных молокоперерабатывающих предприятий в результате наращивания ими производственных мощностей и технологической модернизации производства.

Цепочки создания ценности (формирования добавленной стоимости) в сыродельной отрасли состоят из видов деятельности, направленных на превращение сырья (молока) в готовый продукт, обладающий необходимыми потребительскими свойствами, и доведение его до конечного потребителя.

Целью создания любой цепочки создания ценности является повышение результативности и эффективности ее функционирования, повышение ценности конечного продукта для потребителя и экономической отдачи для всех экономических субъектов, интегрированных в цепочку. Ценность сыра определяется его полезностью, а именно пищевой ценностью данного продукта.

Факторы, влияющие на формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве. Формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве характеризуется существенными особенностями, что обусловлено, по нашему мнению, прежде всего формой интеграции экономических субъектов и степенью развития каналов сбыта на рынке.

На величину добавленной стоимости, генерируемой в процессе производства сыродельной продукции, кроме перечисленных выше, влияют и такие факторы, как ассортимент выпускаемой продукции, упаковка, применяемые технологии.

Ассортимент выпускаемой продукции как фактор обусловлен тем, что специализация предприятия (производство твердых сыров, полутвердых сыров, мягких сыров, рассольных сыров, сырных продуктов) и глубина переработки молока (переработка побочных продуктов в виде сыворотки) влияют на величину добавленной стоимости генерируемой цепочкой создания ценности.

Наиболее трудоемкими в производстве являются полутвердые (по «новой» классификации) сыры, прессуемые с высокой температурой второго нагревания (Советский, Швейцарский, Алтайский и др.). Технологический фактор значительным образом влияет на величину материальных расходов, например характерной особенностью производства полутвердых сыров, прессуемых с высокой температурой второго нагревания, является прежде всего высоко-

температурная обработка, прессование и созревание не менее двух месяцев (до шести месяцев).

Глубокая переработка сырья и переход на безотходное производство, что характерно для современных молокоперерабатывающих предприятий производства (использование в дальнейшем пахты, сыворотки), способствует снижению транзакционных издержек и увеличению прибыли в интегрированных предприятиях холдингового типа.

Борьба за покупателей заставляет производителей применять виды упаковок, ранее не свойственных для сыров. Использование в сыродельной отрасли слайсерной нарезки, упаковки флоу-пак увеличивает стоимость на стадии производства в среднем на 10%.

Формы межфирменных взаимодействий. Конкурентная борьба на рынке молочной продукции заставляет крупных переработчиков адаптировать применяемые формы межфирменных взаимодействий. Трансформация экономических отношений и условий деятельности на рынке привела к тому, что средним предприятиям трудно, а иногда экономически невозможно конкурировать с крупными предприятиями по переработке молока. Поэтому наблюдается активизация формирования межфирменных взаимодействий качественно нового уровня между переработчиками молока разного уровня. В этих условиях интеграция рассматривается как наиболее эффективная организационная форма производства и сбыта продукции, «акцент в оценке эффективности одного предприятия смещается на совокупный эффект всех входящих в цепочку участников» [1].

В результате данного процесса происходит формирование крупных региональных производителей молочной продукции, высокая эффективность деятельности которых связана с модернизацией и техническим перевооружением производства, ростом производительности труда, снижением затрат на выпуск продукции, построением эффективной товаропроводящей системы.

В молочной промышленности, в сыродельной отрасли в частности, применяется как горизонтальная, так и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция основана на объединении, например, сельскохозяйственных предприятий по производству молока или предприятий по переработке молока. Вертикальная интеграция в молочной отрасли основана на объединении предприятий, являющихся последовательными ступенями производства и переработки молока. В современной практике выделяют прямую и обратную вертикальную интеграцию. Вертикально интегрированные предприятия, основанные на обратной интеграции, охватывают производство кормов, молока и его переработку, представляют собой за-

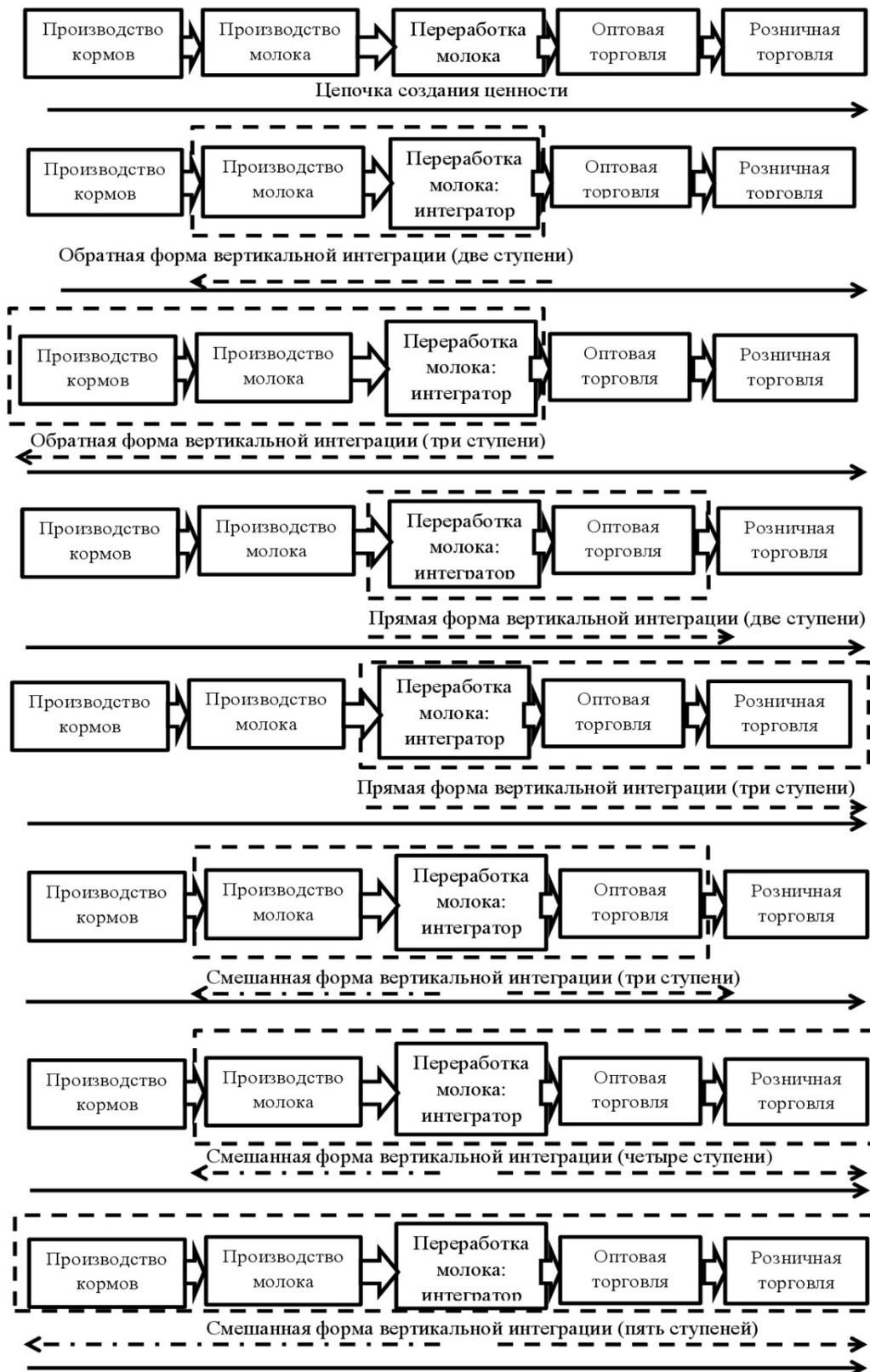


Рис. 1. Варианты вертикальной интеграции в цепочке создания ценности (формирования добавленной стоимости): предприятие производитель — интегратор цепочки

мкнутый производственный цикл. Такая интеграция способствует снижению трансфертных цен и перераспределению добавленной стоимости в цепочке создания ценности.

Участники цепочки создания ценности в сыродельном производстве. В состав ключевых участников цепочки создания ценности входят производители молока, молокоперерабатывающие предприятия, оптовые и розничные посредники. Более углубленная цепочка может включать производителей кормов, что свойственно для вертикально интегрированных предприятий. Каждый из участников цепочки формирует добавленную стоимость в результате осуществления своей деятельности.

В современной практике, как правило, молокоперерабатывающие предприятия выступают интегратором (инициатором) формирования управляемой цепочки создания ценности, осуществляя перераспределение прибыли на звено переработки. Роль интегратора в цепочке формирования ценности дает возможности определять пропорции распределения добавленной стоимости между ее участниками.

Формирование цепочки создания ценности в сыродельной отрасли и варианты вертикальной интеграции в ее составе представлены на рисунке (см. рис. 1). Из этого рисунка однозначно следует, что варианты интеграции в цепочке создания ценности, если интегратором выступает молокоперерабатывающее предприятие, могут быть прямыми и обратными. Форма интеграции определяет принадлежность отдельных видов деятельности между участниками. Речь идет о перераспределении основных и вспомогательных видов деятельности. Отдельные вспомогательные виды деятельности, ранее не свойственные участникам, ими осваиваются, или наоборот, отдельные производственные функции выполняются интегратором, обладающим профессиональными компетенциями, или передаются по аутсорсингу внешним участникам цепочки формирования ценности (логистика, маркетинг, упаковка и т. д.). Формирование логистической системы с присущими ей функциями сбыта и марке-

тинга является прерогативой интегратора цепочки создания ценности.

В современных условиях интегратором могут выступать торговые сети, формируя цепочку добавленной стоимости в рамках собственного или контрактного производства, что создает условия для перераспределения прибыли на стадии обращения. В таком случае речь идет о цепочке формирования стоимости, управляемой потребителем, который и определяет пропорции создания добавленной стоимости.

В рамках контрактного производства торговые сети осуществляют заказ на изготовление продукции под собственной торговой маркой (СТМ), определяя четкие количественные и качественные параметры продукции (ассортимент, цена, качество).

При территориальной ограниченности роста и нехватки поставщиков, удовлетворяющих требованиям, обратная диверсификация рассматривается торговыми сетями как необходимое условие сохранения конкурентных позиций на рынке, вынуждающее инвестировать значительные ресурсы в производство и логистику. Возможные варианты обратной вертикальной интеграции, управляемой потребителем, представлены на рисунке 2.

В российской практике крупные торговые сети постепенно замещают функции производителей, пополняя бизнес-портфель направлениями по производству определенных видов продукции. Торговые сети инвестируют капитал в формирование вертикально интегрированных предприятий в АПК. Так, торговая сеть «Магнит» в конце 2017 г. заявила о вложении 20 млрд руб. в создание вертикально-интегрированного предприятия по производству и переработке молока. Речь идет о встраивании розничных торговых сетей в цепочки создания стоимости в новой роли, получении части добавленной стоимости в сфере производства.

Таким образом, тип управления цепочкой создания ценности определяет ключевое звено, определяющее пропорции создания добавленной стоимости между участниками.

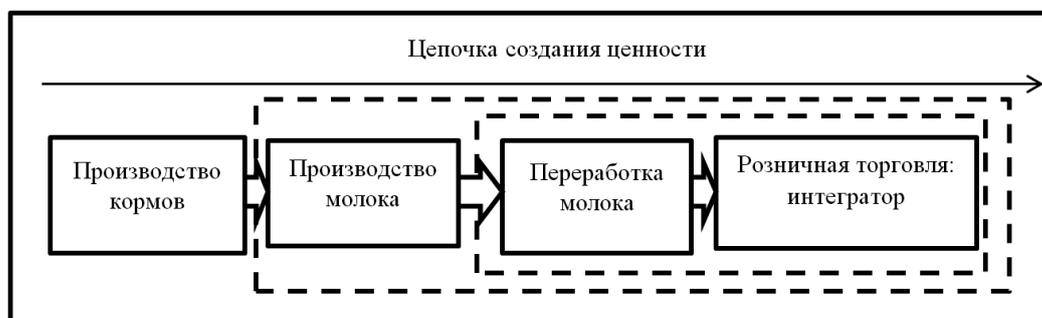


Рис. 2. Варианты обратной вертикальной интеграции в цепочке создания ценности (формирования добавленной стоимости): розничная торговая сеть — интегратор цепочки

В цепочке создания ценности моделируется и трансформируется практика взаимодействия производителей и сбытовых посредников исходя из рыночной конъюнктуры и возможностей построения сбытовой системы, позволяющей максимизировать экономический результат для всех участников цепочки [2].

Рассмотрим процесс формирования цепочки создания ценности на примере сыродельного производства в Алтайском крае. Сыродельная отрасль в Алтайском крае характеризуется сложившимися традициями и является не только самообеспечивающей, но и обеспечивающей потребности населения других регионов страны.

Состояние сыродельного производства в Алтайском крае. Рынок производства молочных продуктов в Алтайском крае представлен 68 молокоперерабатывающими предприятиями, 42 из которых — сыродельные, 74 — молокоприемные пункты, большая часть которых принадлежит молокоперерабатывающим предприятиям или построена с их участием. Ведущие позиции на рынке сыра занимают: ГК «Киприно», АО «Барнаульский молочный комбинат», Рубцовский молочный завод (филиал компании АО «Вимм-Билль-Данн»), ООО «Столица молока».

В Алтайском крае в результате слияния, поглощения и прочих объединений сформировались крупные интегрированные предприятия. В структуру АО «Барнаульский молочный комбинат» входят производственные комплексы в Барнауле, маслосырзаводы в следующих селах: Павловске, Быстрынке, Карагуже, Ребрихе, Советском, а также сеть молокоприемных пунктов на территории Алтайского края. В состав ГК «Киприно» входят такие предприятия, как Кипринский маслосырзавод, Третьяковский маслосырзавод, Кипринский молочный завод, Троицкий маслосырзавод, Юдихинский маслосырзавод, Романовский маслосырзавод.

В Алтайском крае производители молока представлены сельскохозяйственными организациями, фермерами, индивидуальными предпринимателями. Несмотря на большую долю в объеме производства молока личных подсобных хозяйств населения (55,7%), в 2017 г. их присутствие на рынке незначительно, что связано с низкой товарностью произведенной продукции — 26,5%. Основными игроками на рынке сырого молока остаются крупные и средние сельскохозяйственные предприятия, товарность молока в которых составляет около 93%.

Молокоперерабатывающие предприятия определяют закупочную стоимость молока, проявляя доминирующее влияние на выстраивание экономических отношений с сельскохозяйственными организациями. В 2017 г. закупочные цены на сырое молоко — одни из самых высоких за послед-

ние пять лет — 24,5 руб. за килограмм (110,6% к 2016 г.).

Молокоперерабатывающие предприятия как интеграторы цепочки формирования стоимости используют разные подходы к формированию сбыта своей продукции, применяя прямые и косвенные (одноуровневые и двухуровневые) каналы сбыта. Крупные молокоперерабатывающие компании формируют собственные оптовые или розничные сбытовые структуры, при этом увеличиваются затраты на маркетинг и продвижение продукции. Формирование собственных каналов сбыта позволяет контролировать процесс формирования добавленной стоимости. В Алтайском крае крупные молокоперерабатывающие предприятия применяют такие формы сбытовых структур, как торговое представительство, торговый дом, сеть фирменных магазинов и др. Например, АО «Барнаульский молочный завод» имеет 20 фирменных точек, пять вендинговых аппаратов, несколько представительств в городах России.

Повышение производительности труда и увеличение объемов выпуска сыров достигается за счет технического перевооружения и автоматизации производства. Сыродельная отрасль Алтайского края может «похвастаться» двумя предприятиями, на которых процесс производства сыров полностью автоматизирован (Рубцовский молочный комбинат, Третьяковский сыродельный завод ГК «Киприно»). Третьяковский маслосырзавод оснащен роботизированной линией по уходу за сыром.

Таким образом, сыродельное производство в Алтайском крае выполняет стратегические функции по обеспечению продовольственной безопасности страны, занимая лидирующие позиции в общероссийском объеме производства.

Региональная оценка экономического роста и экономического развития. Сыродельное производство играет значимую роль в воспроизводственном процессе Алтайского края. На основе концепции «четырёх Е» нами определены показатели региональной оценки экономического роста и экономического развития вследствие функционирования цепочек создания ценности по производству сыра на территории Алтайского края (см. рис. 3)

Формирование цепочки создания ценности и анализ структуры добавленной стоимости. Рассмотрим структуру добавленной стоимости сыра Швейцарского, производимого одним из сыродельных заводов Алтайского края. При проведении исследования обработаны данные бухгалтерской документации о себестоимости и объемах реализации сыра, прайс-листы отпускных цен завода-изготовителя и оптовых цен посредника, а также проведен мониторинг среднерыночной цены на момент исследования.

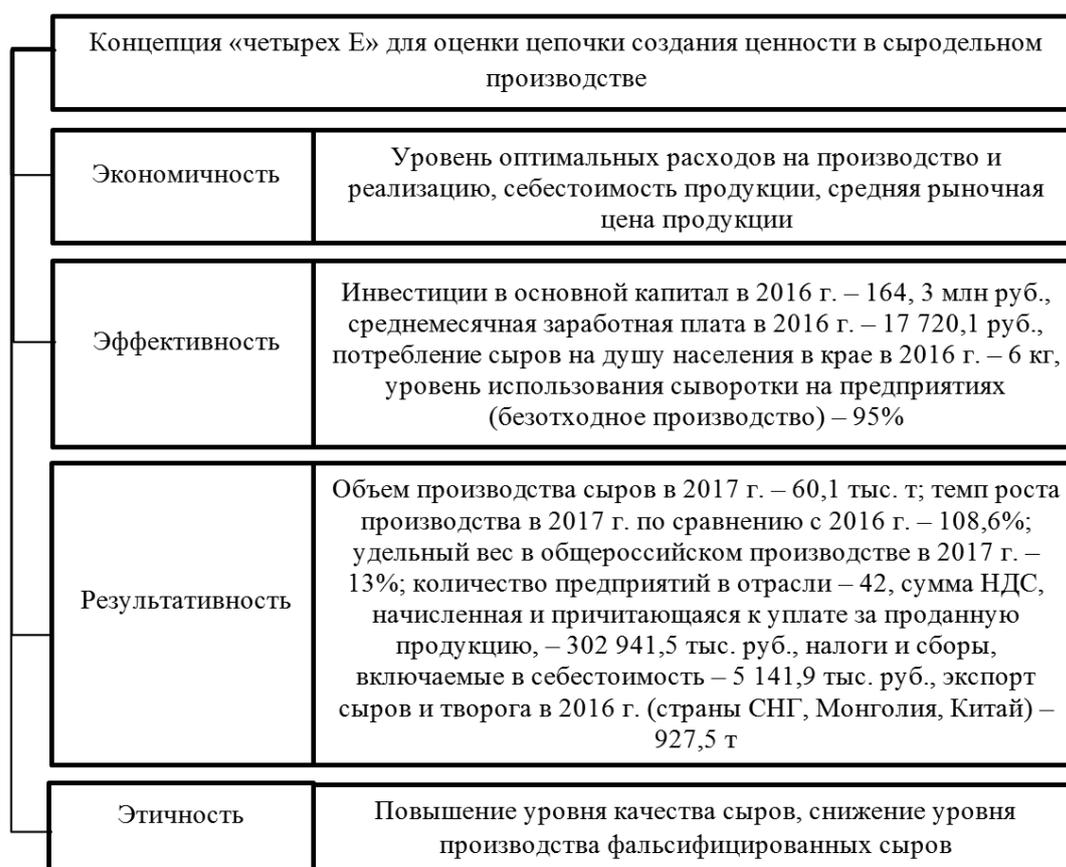


Рис. 3. Система региональных показателей экономического роста и экономического развития как результат функционирования цепочек создания стоимости в сыродельном производстве

Категория «добавленная стоимость» заслуживает особого исследования и четного разграничения с категорией «стоимость» товара. Данная экономическая категория отождествляется со следующими понятиями: себестоимость и цена товара (цена оптовая производителя, цена оптовая отпускная, цена оптового посредника, розничная цена). Себестоимость товара определяется затратами предприятия на производство и реализацию продукции и включает следующие элементы затрат: затраты на сырье и материалы, затраты на оплату труда, страховые взносы, начисленная амортизация и прочие расходы. Цена как экономическая категория включает в себя прибыль и косвенные налоги, возмещаемые за счет потребителя.

Мы придерживаемся мнения, что «под добавленной стоимостью подразумевается ценность, определенная в стоимостном выражении в рыночных ценах, которая добавлена к исходной рыночной стоимости товара в процессе его обработки, переработки, продвижения на рынок» [3].

В экономической литературе категория «добавленная стоимость» рассматривается в разных научных концепциях, таких как классическая концепция прибавочной стоимости, концепция фак-

торов производства, концепция интеллектуального капитала, концепция цепочки ценностей.

Анализ исследования вопроса формирования добавленной стоимости и ее распределения между участниками цепочки показал, что существуют в научной среде разные подходы к применяемому инструментарию. В большинстве экономических исследований анализ формирования добавленной стоимости рассматривается с позиции того, что рыночная цена выражается общественной стоимостью и определяется долей каждого участника в процессе цепочки создания ценности.

Другой подход основан на том, что добавленная стоимость количественно исчисляется как разница между доходами от продаж товара и рыночной стоимостью материальных затрат, потребляемых в процессе производства данного вида товара. Доля добавленной стоимости в структуре цены определяется в разрезе таких элементов, как оплата труда, страховые взносы, амортизационные отчисления, налоги, включаемые в себестоимость, прибыль предприятия, налоги с объема реализации [4], поэтому нами проведен анализ формирования добавленной стоимости и ее структуры с позиции данного подхода.

Проведенное исследование показало, что крупные интегрированные организации, в состав которых входят известные сыродельные предприятия края, формируют в рамках сбытовой системы собственные оптовые структуры, встраиваемые в це-

почки создания ценности (торговый дом, торговое представительство и т. п.). Поэтому за основу исследования взята цепочка создания ценности, наиболее характерная для рынка сыродельной продукции Алтайского края (рис. 4).

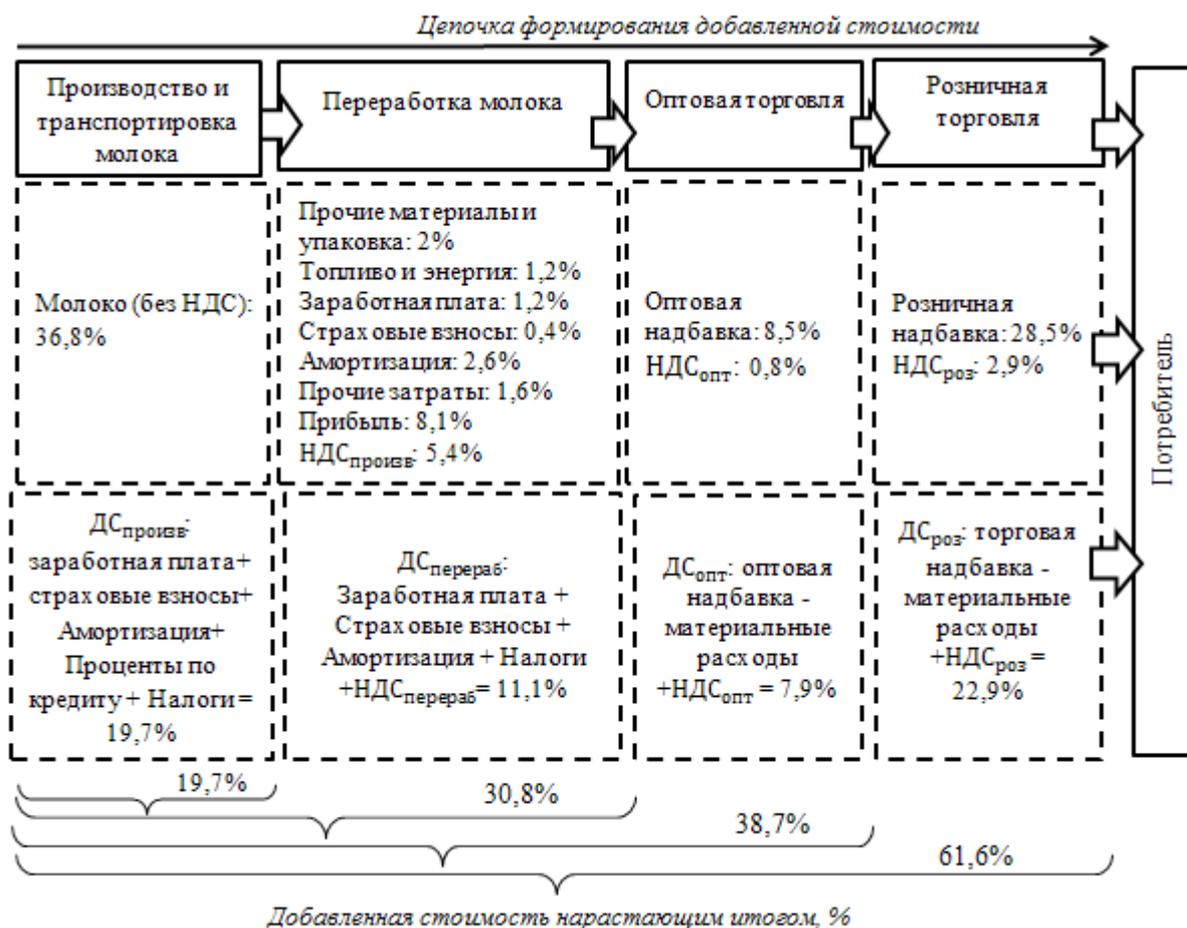


Рис. 4. Структура добавленной стоимости сыра Швейцарского, в процентах к розничной цене

Анализ процесса формирования добавленной стоимости от производства молока-сырья до удовлетворения потребности покупателя показал, что доля добавленной стоимости, формируемой сельскохозяйственными организациями, составляет 19,7% от розничной цены.

Добавленная стоимость, формируемая производителем, определяется как ценность продукции, добавляемая в процессе переработки сырья и получения готового продукта. Производитель сыра, выстраивая собственные оптовые структуры, формирует добавленную стоимость в размере 19%. Материальные расходы в виде сырья, упаковки, топлива и энергии составляют значительную часть в структуре производственной себестоимости, что свидетельствует о значительной материалоемкости производства сыров. По данным специа-

листов сыродельного производства, для получения 1 кг твердого сыра требуется 12 литров молока. Использование оптового посредника в структуре цепочки формирования ценности способствует росту добавленной стоимости на 7,9% и приросту НДС на 0,8%.

И завершающим звеном цепочки создания ценности является розничная торговля, основной функцией которой является удовлетворение потребностей конечного потребителя. Розничная торговля в лице торговых сетей обладает доминирующим положением, осуществляя перераспределение части добавленной стоимости в свою пользу, что подтверждается полученными результатами исследования. Торговая надбавка увеличивает добавленную стоимость, созданную на предыдущих этапах, на 22,9%. НДС накопительным

итоном в структуре розничной цены составляет 9,1%, что подтверждает правильность проведенных расчетов.

Таким образом, величина добавленной стоимости, получаемой в результате функционирования цепочки создания стоимости в сыродельном производстве, составила 61,6%.

Заключение. Проведенное исследование свидетельствует о том, что экономическое развитие увеличивает разделение труда и усиливает межфирменную кооперацию на уровне производителя и переработчика молока. Розничные посредники в лице торговых сетей занимают доминирующее положение по отношению к другим участникам цепочки создания ценности. Результаты работы свидетельствуют о том, что

распределение добавленной стоимости между участниками цепочки создания ценности является недостаточно оптимальным, непропорциональным материальным затратам, используемым при формировании добавленной стоимости. Оптимизация распределения добавленной стоимости между участниками молочного рынка требует глубокого исследования потенциала получения синергического эффекта в процессе интеграции в этой сфере. Следовательно, основой экономического роста и развития экономики региона в условиях ограниченных технологических резервов предприятий является создание эффективных систем кооперационных связей в форме цепочек создания ценности (формирования добавленной стоимости).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бочаров С. Н. Развитие процессов интеграции в Алтайском крае: отраслевой аспект // Алтайский вестник Финансового университета. 2016. № 1. С. 48–54.
2. Беляев В. И., Бочаров С. Н., Малахов Р. Г., Горяннинская О. А. Маркетинг территорий: методология и методы обоснования стратегических решений развития региона. Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2015. 244 с.
3. Марков С. В. Повышение конкурентоспособности металлургических предприятий путем совершенствования системы управления оборотными средствами // Вестник ИНЖЭКОНа. Экономика. 2008. № 3 (22). С. 405–408.
4. Сорокина М. С. Поэлементная оценка добавленной стоимости на основе принципов формирования единого учетного пространства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2009. 168 с.

REFERENCES

1. Bocharov, S. N. (2016) Development of integration processes in the Altaysky Krai: the sectoral aspect. Altai Bulletin of the Financial University. 1, 48–54 (in Russian).
2. Belyaev, V. I., Bocharov, S. N., Malakhov, R. G., Goryaninskaya, O. A. (2015) Territorial marketing: methodology and methods of substantiating strategic decisions of the region development. Barnaul (in Russian).
3. Markov S. V. (2008) Increase of competitiveness of metallurgical enterprises by improving the management system of circulating assets. Vestnik of INZHEKON. Economics, 3 (22), 405–408 (in Russian).
4. Sorokina, M. S. (2009) Elementary estimation of the added value on the basis of the principles of forming a single accounting space: the author's abstract. dis. ... cand. econ. sciences. Orel (in Russian).

Поступила в редакцию: 14 мая 2018 г.

Принята к печати: 10 июля 2018 г.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАНТОВОГО МАРАЛОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

А. В. Глотко, Л. В. Ершова

Горно-Алтайский государственный университет (Горно-Алтайск, Россия)

Дается характеристика ресурсной базы для развития пантового мараловодства в Республике Алтай. Прослеживается динамика развития отрасли за последние годы, отмечены существующие проблемы. Разработан инерционный и реальный сценарии развития отрасли мараловодства в Республике Алтай на 2018–2025 гг.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, пантовое мараловодство, организационно-экономический механизм, сценарии развития мараловодства.

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ANTLERS MARAL BREEDING IN ALTAI REPUBLIC

A. V. Glotko, L. V. Yershova

Gorno-Altai State University (Gorno-Altai, Russia)

This article provides a characterization of the resource base for the development of antlers maral breeding in the Republic Altai. The dynamics of the industry development in recent years and the existing problems are traced. Developed the inertial and the real scenario of the industry development of maral breeding in the Republic Altai in 2018–2025.

Keywords: agribusiness, antler maral breeding, organizational and economic mechanism, scenario development

Переход плановой социалистической экономики на рыночные рельсы, произошедший за последние тридцать лет, привел к глобальным изменениям в экономике России. Были осуществлены не только большие структурные межотраслевые изменения, но и существенные изменения внутри отраслей. В научных кругах идет большая дискуссия по поводу экономических преобразований в стране. Есть первые реальные положительные тенденции в самой экономике и сделаны первые научно обоснованные выводы. Но экономика российского государства по существу является совокупностью региональных экономик, сильно отличающихся друг от друга как по своим экономическим показателям, так и по структурным характеристикам. Различия эти обусловлены природно-климатическими различиями регионов и тем экономическим потенциалом, который они

получили в наследство к началу 90-х гг. прошлого столетия.

На наш взгляд, изучение экономических процессов, произошедших за последние 20–30 лет, обобщение накопленного опыта в различных регионах огромной страны, попытка научного обоснования перспектив дальнейшего развития региональной экономики как составной части экономики России, определение приоритетных отраслей и их специализации являются важнейшей задачей региональной экономики и экономической науки в целом.

Республика Алтай всегда являлась аграрным регионом. Сельское население составляло в 1990 г. 72,4% от всего населения республики. За прошедшие 27 лет соотношение изменилось незначительно: согласно статистическим данным сельское население и сегодня преобладает над городским (71%).

А в агарной отрасли республики первенство было и остается за животноводством, что обусловлено природно-климатическими условиями и преимущественно горным ландшафтом региона, не оставляющим достаточных площадей на ведение высокоурожайного земледелия.

Статистические данные о поголовье основных видов (без учета количества верблюдов и свиней) сельскохозяйственных животных в хозяйствах раз-

личных форм, приведенные в таблице 1, показывают, что за десятилетие 1991–2001 гг. поголовье крупного рогатого скота (КРС) в республике сократилось на 46,5%, овец — на 66,5%, коз — на 64,1%, хотя козоводство в советское время было высокопродуктивной отраслью, лошадей — на 37,5%. Также снизилось поголовье оленей на 37,3% [1]. Единственные животные, поголовье которых за десятилетие возросло почти в два раза, — маралы (табл. 1).

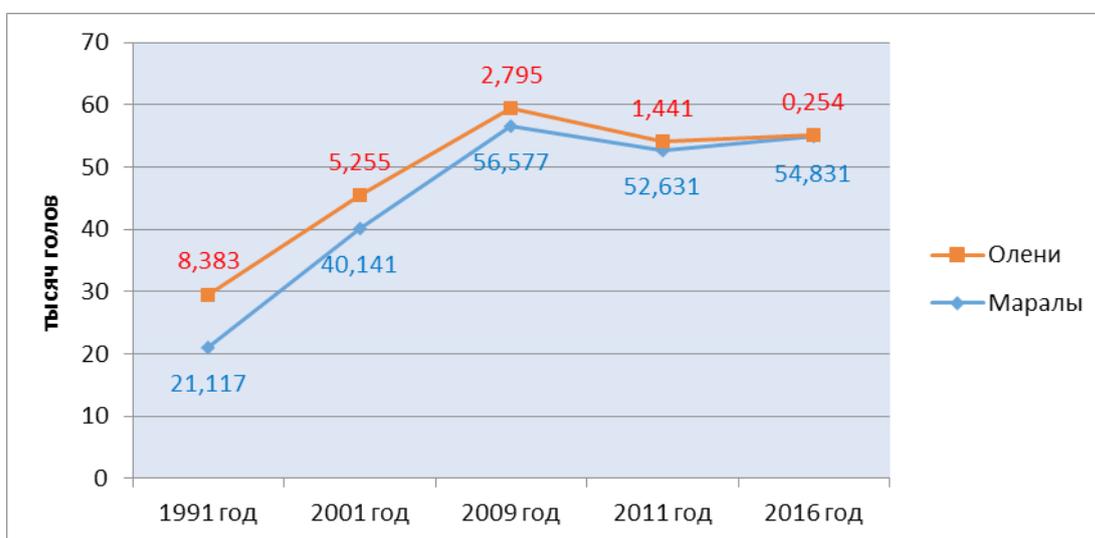
Таблица 1

Поголовье скота в хозяйствах всех категорий Республики Алтай, голов

Показатели	1991 г.	2001 г.	2011 г.	2016 г.
КРС	185636	117934	195123	253243
Козы	220061	79147	142321	152723
Овцы	936337	314253	418861	483007
Лошади	7747	48466	102805	144347
Маралы	21117	40141	52631	54831
Олени	8383	5255	1441	254

Когда была отменена плановая дисциплина (план выходного поголовья на контрольные даты по половозрастным группам по каждому виду сельскохозяйственных), существовавшая и строго контролируемая в советской экономике, отменены директивно установленные закупочные цены на все виды сельхозпродукции, самые развитые в респуб-

лике отрасли животноводства (овцеводство, козоводство, скотоводство и коневодство) потерпели экономический крах в самом прямом смысле слова. В новых рыночных условиях конкурентоспособной и рентабельной оказалась лишь одна отрасль животноводства Горного Алтая — пантовое мараловодство и оленеводство (рис.).



Динамика поголовья скота в Республике Алтай, голов

Анализ показателей последующего десятилетия (2001–2011 гг.) подтверждает, что все отрасли не только остановили спад поголовья, но и значительно укрепили свои позиции, а поголовья КРС и лошадей превысили уровень 1990–1991 гг. [2]. В этот же период шел бурный рост поголовья маралов.

Первые мараловодческие совхозы, созданные в 1928–1930 гг., насчитывали около трех тысяч маралов, в 1936 г. — уже свыше четырех тысяч маралов, а к 1942 г. их поголовье превысило 6 300 маралов.

В предвоенные годы в Горный Алтай были завезены пятнистые олени, созданы первые фермы.

Олени хорошо прижились, и в 1941 г. их стадо насчитывало уже более 1 400 голов [3].

Оленей и маралов разводят в естественных условиях на обширных горно-лесных участках — парках, огороженных высокими изгородями. Основная продукция этой отрасли — панты.

Панты — это еще не успевшие окостенеть рога оленя или марала, содержащие ценные лекарственные вещества. Срезанные и специально обработанные, они являются важным сырьем фармацевтической промышленности. Панты маралов в восточной медицине считаются одним из наиболее ценных и дорогих лекарственных средств и являются для человека в высшей степени сбалансированной пищевой добавкой, восстанавливающей природные силы организма для предотвращения болезней и хронических состояний.

От маралов и пятнистых оленей получают три вида продукции: пантовую, мясную и второстепенную. В целом пантовое оленеводство и мараловодство — одна из высокодоходных отраслей сельского хозяйства, дающая до 20% валового дохода хозяйств. За годы существования отрасли практиками и учеными разработано более 70 способов консервации пантов, в том числе с применением технических средств, сублимационной сушки и т. д. [4].

Метод консервации пантов алтайских производителей оценивается корейскими специалистами как наилучший, так как он предполагает индивидуальную работу пантовара с каждым пантом. Существующую технологию консервации пантов существенно усовершенствовать уже не удастся, поэтому дополнительно необходима совершенно иная промышленная технология переработки пантов, которая должна внедряться в отрасли параллельно существующей.

Панты маралов пользуются большим спросом в странах Азии (Южная Корея, Китай, Тайвань и Япония). На эти страны приходится основная доля экспорта. Готовая местная продукция из переработанных пантов составляет лишь 10%.

Основанием бурного роста мараловодческой отрасли в 1990–2009 гг. стала рентабельность данной отрасли — от 60 до 120%. Однако анализ показателей численности сельскохозяйственных животных Республики Алтай в последний период после 2011 г. свидетельствует о тенденции устойчивого роста всех видов, кроме поголовья маралов и оленей. Олени, красивейшие и благороднейшие животные, не выдержав жесткую конкуренцию на международном пантовом рынке, практически исчезают. Именно это заставляет задуматься над дальнейшей судьбой пантового мараловодства и оленеводства в Республике Алтай.

В последние несколько лет наблюдается снижение цены на панты на внешнем рынке. Рассмотрим основные причины такого нежелательного явления.

До 70-х гг. XX в. традиционными поставщиками пантов на международном рынке являлись СССР, Китай и Южная Корея. Однако начиная с 1980-х гг. к пантовому оленеводству стали проявлять интерес Новая Зеландия, Австралия и Канада. Одновременно эффективность пантового производства объективно ухудшается из-за постоянного роста цен на электроэнергию и горюче-смазочные материалы, уборочную пропашную технику и материалы для загораживания и ремонта изгороди парков. Работа мараловодческих хозяйств в таких условиях резко ограничивает их финансовые возможности, падает рентабельность отрасли в целом, что непременно повлечет за собой сокращение поголовья маралов в хозяйствах республики, снизятся объемы производства пантов.

Не замечать эту отрицательную тенденцию, которая началась с 2010 г., и не принимать существенные меры будет по меньшей мере еще одним упущением на пути экономического роста сельскохозяйственного производства в Республике Алтай.

В сложившихся условиях рынка в пантовом мараловодстве особую роль сегодня играют постоянные исследования существующих и потенциальных рынков сбыта продукции. Сегодня уже нельзя ориентироваться только лишь на корейский и китайский рынки сбыта консервированных пантов.

Воздействие государства в настоящее время на деятельность оленеводческих хозяйств ограничено. Государство регулирует рынок производства пантовой продукции только через налоговую, бюджетную, таможенную политику и не определяет куда, как и по какой цене сбывать оленеводческим хозяйствам свою продукцию. Организация производства и реализация пантовой продукции в хозяйствах основываются лишь на их собственных маркетинговых подходах. Такой подход сегодня, а особенно в дальнейшем, будет сдерживать реализацию пантовой продукции экономически обоснованными ценами, что естественно приведет к снижению рентабельности отрасли в целом. Забота об экономически обоснованных ценах должна перейти на региональный и государственный уровни. В начале 1990-х гг. попытки кооперации оленеводческих хозяйств с целью более выгодного сбыта пантов при участии власти в Республике Алтай реализовать не удалось, так как были вынуждены изначально неправильные условия сотрудничества.

В области повышения конкурентоспособности на основе формирования правильной ценовой политики, на наш взгляд, у мараловодческих хо-

зайств отрасли существуют значительные резервы, но освоить их можно только при условии появления у хозяйств все большего ассортимента готовой продукции, предназначенной для употребления непосредственно человеком. Внедрение инновационной технологии глубокой переработки продукции пантового оленеводства — основа дальнейшего повышения экономической эффективности развития отрасли.

В настоящее время региональная мараловодческая отрасль имеет достаточное количество технологий для оздоровления (пантовые ванны, микроклизмы с пантогематогеном, ванны с пантогематогеном для ног и тому подобное), чтобы положить начало формирования имиджа Республики Алтай и Алтайского края как оздоровительной территории, основой которых должны стать в том числе и оздоровительные возможности мараловодства.

При этом оздоровительный туризм как направление является гораздо более природосберегающим по сравнению с туризмом активного отдыха.

Совершенно новые возможности открывает оздоровительный туризм в плане въездного туризма. В соответствии с прогнозами туристическая подвижность в Алтайском крае и Республике Алтай будет активно расти.

Проведенные оценка и прогноз экономической эффективности мараловодческой продукции в Республике Алтай подтверждают, что мероприятия по развитию мараловодства регионального АПК способствуют увеличению поголовья маралов, выручки от продажи мараловодческой продукции.

Прогноз показателей мараловодства в Республике Алтай на 2018–2025 гг. был произведен с помощью линейной функции «ПРЕДСКАЗ», описываемой формулой

$$y = a + bx,$$

где $a = \bar{y} - b$; $b = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2}$.

В таблице 2 представлен результат прогнозирования инерционного сценария развития отрасли мараловодства в Республике Алтай.

Таблица 2

Инерционный сценарий развития отрасли мараловодства в Республике Алтай, 2018–2025 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2025 к 2015, %
Поголовье маралов, тыс. голов	53,8	54,8	54,5	54,8	55,1	55,7	56,3	56,4	56,7	57,3	57,7	107,2
Валовое производство сырых пантов, т	87,8	90,0	92,0	81,1	81,7	81,9	82,0	82,1	82,7	83,1	83,3	94,8
Производство консервированных пантов, т	45,5	47,2	49,1	50,5	50,7	50,7	51,1	51,3	51,4	51,5	51,6	112,4
Выручка от реализации продукции мараловодства, млн руб.	420,5	506,2	592,6	627,1	688,6	750,1	811,6	873,1	934,6	996,1	1057	251,5
Налоговые отчисления, всего, млн руб.	75,7	88,6	94,8	105,0	114,6	124,3	133,9	143,5	153,1	162,7	172,4	227,7
в том числе в бюджет республики, млн руб.	3,8	4,4	4,7	5,3	5,7	6,2	6,7	7,2	7,7	8,1	8,6	227,7
Чистая прибыль от реализации продукции мараловодства, млн руб.	96,7	116,4	136,3	144,2	158,4	172,5	186,7	200,8	215,0	219,1	233,3	241,2

Ожидаемыми результатами реализации данного сценария будет незначительный темп роста поголовья маралов в регионе (+7% к 2025 г.); сокращение валового сбора сырых пантов на 5,2% при росте производства пантов консервированных — на 12,4%. Преобладание консервации как способа переработки пантов маралов объясняется монопольным положением основного их потребителя. Южнокорейские покупатели диктуют необоснованно низкие цены на закуп замороженных пантов, в результате чего производители постепенно будут отказываться от заморозки пантов в сторону консервации, что к тому же является наи-

более удобным способом предотвращения размножения гнилостных бактерий в рогах.

Как показывают расчетные данные таблицы 2, в отрасли к 2025 г. по сравнению с 2015 г. будет наблюдаться увеличение выручки и прибыли на 151,5 и 141,2% соответственно, но данная тенденция напрямую зависит от прогнозируемого роста цен на рынке продукции мараловодства. При этом размер налоговых отчислений в региональный бюджет (налог на имущество организаций, транспортный налог) вырастет на 130%. Кроме того, данный сценарий не позволит решить стратегические задачи в области социального развития. Количество

предприятий в отрасли мараловодства по умолчанию не изменится, соответственно, дополнительного числа рабочих мест не предполагается.

Реальный сценарий предусматривает постепенную реализацию начатых масштабных проектов и параллельно разработку новых, а также привлечение в Республику Алтай инвестиций, направляемых на развитие агропромышленного комплекса, частичное преобразование и модернизацию предприятий его животноводческих отраслей.

В настоящее время Правительством РФ разрабатывается комплекс мер и программ по выведению АПК Республики Алтай из кризиса, что в перспективе должно повысить ее инвестиционную привлекательность.

Этот вариант (целевой) потребует повышение объема государственных капиталовложений, значительной поддержки из федерального бюджета. Развитие Республики Алтай в этом случае ставится в прямую зависимость от их постоянно-

го и гарантированного притока. Соответственно, основной угрозой данного сценария будет риск снижения уровня государственных капиталовложений, в том числе поддержки из федерального бюджета, в результате чего произойдет сближение с инерционным сценарием развития. Этот вариант приведет к существенному повышению инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса Республики Алтай за счет реализации имеющихся программ и проектов, но не за счет развития интеграционных структур. Показатели, характеризующие состояние отраслей скотоводства и мараловодства, будут расти согласно запланированным целевым показателям стратегии социально-экономического развития Республики Алтай до 2028 г. и комплексной программы социально-экономического развития малонаселенных, труднодоступных и отдаленных населенных пунктов на территории Республики Алтай (табл. 3).

Таблица 3

Реальный сценарий развития отрасли мараловодства в Республике Алтай, 2018–2025 гг.

Показатель	2015	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2025 к 2015, %
Поголовье маралов, тыс. голов	53,8	55,2	55,9	56,7	57,4	61,4	62,0	62,6	63,3	117,6
Валовое производство сырых пантов, т	87,8	71,8	78,3	79,3	80,3	86,0	86,8	87,7	88,6	100,9
Производство консервированных пантов, т	45,5	43,1	47,0	47,6	48,2	51,6	52,1	52,6	53,1	116,8
Выручка от реализации продукции мараловодства, млн руб.	420,5	632,3	699,1	762,5	827,1	950,1	1021,8	1089,7	1159,9	275,8
Налоговые отчисления, всего, млн руб.	75,7	105,9	116,4	126,3	136,4	156,2	167,4	178,0	189,0	249,7
в том числе в бюджет Республики Алтай, млн руб.	3,8	5,3	5,8	6,3	6,8	7,8	8,4	8,9	9,5	249,7
Чистая прибыль от реализации продукции мараловодства, млн руб.	96,7	145,4	160,8	175,4	190,2	218,5	235,0	250,6	266,8	275,8

Реальный сценарий (промежуточный) — наиболее вероятный в реализации. Согласно ему поголовье маралов к 2025 г. вырастет до 63,3 тыс. голов, что выше показателя 2015 г. на 17,6%. Валовое производство сырых пантов увеличится на 1%, консервированных — на 16,8%, прибыль — на 175,8%.

Итак, в результате проведенной оценки и прогноза экономической эффективности мараловодческой продукции были предложены мероприятия по стратегическому развитию мараловодства регионального АПК Республики Алтай. Целевой

сценарий развития является наиболее предпочтительным. В результате развития мараловодства отчисления в бюджет Республики Алтай в 2025 г. превысят размер отчислений в 2015 г. на 225%, поголовье маралов к 2025 г. увеличится на 26,2%, рост величины прибыли составит 315%. Таким образом, мероприятия, предложенные в рамках развития АПК Республики Алтай, являются эффективными, поскольку приводят к реализации более привлекательного с экономической точки зрения сценария.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2015 : стат. сб. / Алтайстат. Горно-Алтайск, 2016. 411 с.
2. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2009 : стат. сб. / Алтайстат. г. Горно-Алтайск, 2010. 444 с.
3. Горно-Алтайская Автономная область (краткий краеведческий справочник). Горно-Алтайск : Горно-Алтайское обл. кн. изд-во, 1963. 121 с.
4. Попова М. В. Консервирование и переработка второстепенной продукции пантового оленеводства : автореф. дис. ... канд. сельхоз. наук. Барнаул, 2006. URL: <http://earthpapers.net/konservirovanie/> (дата обращения: 07.03.2018).

REFERENCES

1. Statistical Yearbook of the Altai Republic (2015) Gorno-Altaiisk (in Russian).
2. Statistical Yearbook of the Altai Republic (2009) Gorno-Altaiisk (in Russian).
3. Republic Altai in 1999 (2000). Statistical Yearbook, Gorno-Altaiisk (in Russian).
4. Popova, M. V. (2006) Conservation and processing of secondary products of antler reindeer breeding: abstract. Available from: <http://earthpapers.net/konservirovanie/>. Accessed on: 07.03.2018 (in Russian).

Поступила в редакцию: 3 мая 2018 г.

Принята к печати: 28 июня 2018 г.

О ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА СБЛИЖЕНИЯ «РЕАЛЬНОГО» И «ЗЕРКАЛЬНОГО» ИМИДЖА ТРАДИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ АПК НА ТЕРРИТОРИИ УСТЬ-ЕНИСЕЙСКОГО РЕГИОНА АРКТИКИ

А. А. Кашин, О. В. Лобанова

НИИ сельского хозяйства и экологии Арктики
Красноярского научного центра СО РАН (Норильск, Россия)

Приводятся основные результаты по формированию организационного механизма с четко разработанными и прописанными этапами по сближению «зеркального» и «реального» имиджей традиционных отраслей АПК Арктики, на основе которого формируется их позитивный образ как элемент конкурентного преимущества предприятий этих отраслей на региональном рынке. Предлагаемый механизм направлен на повышение качества жизни сельского населения за счет сформированного имиджа традиционных отраслей как совокупного элемента их производственно-корпоративной культуры и многообразных аспектов изменения производственной идентификации, выраженной в национальных традициях и местной культуре, с учетом устоявшегося положительного образа в сознании местного сообщества сельской местности территории Арктики. Планируемые изменения являются медленным процессом, они не будут эффективными до тех пор, пока «зеркальный» имидж традиционных отраслей не устоится в сознании именно местного сообщества сельской местности региона Арктики. Данный процесс влияет на скорость и интенсивность перехода на новый уклад экономического развития на территории региона, культуру формирования нового мировоззрения, которое строится непосредственно на идеях традиционного уклада хозяйственной деятельности. Всё, что направлено на создание новых представлений и впечатлений у местного сельского населения, определяет их стратегические, долгосрочные установки и действия в процессе производственно-хозяйственной жизнедеятельности в природно-экстремальных условиях на территории Арктики.

Ключевые слова: имидж, традиционные отрасли АПК, производственная (корпоративная) культура, сельская местность Арктики.

ON FORMATION OF REGULATIONS OF CONVERGENCE OF "REAL" AND "MIRROR" IMAGES OF TRADITIONAL AGRICULTURAL SECTORS IN UST-YENISEI REGION OF ARCTIC

A. A. Kashin, O. V. Lobanova

Institute for agriculture and environment of the Arctic, Siberian Branch
of the Russian Academy of Sciences (Norilsk, Russia)

The substantiation of the regulations of the instruction with clearly developed and prescribed stages (sub-stages) on the convergence of the "mirror" and "real" image of traditional sectors of the Arctic agriculture, on the basis of which there is a transformation into a positive image through the formation of production and corporate culture of organizations as an element of competitive advantage of traditional industries in the regional market. The proposed instruction is aimed at improving the quality of life of the rural population due to the formed image of traditional industries, as a cumulative element of production and corporate culture of traditional industries, and as diverse aspects of changing the production identification expressed in national

traditions and local culture, taking into account the established positive image in the consciousness of the local community of rural areas of the Arctic — it is a slow process, where changes will not be effective until the image is established in the minds of the local community of the rural areas of the Arctic region. This process affects the speed and intensity of the transition to a new way of economic development in the region, and the culture of the formation of a new worldview, which is directly based on the ideas of the traditional way of economic activity. Everything is aimed at creating new ideas and impressions of the local rural population, it determines their strategic, long-term attitudes and actions in the process of production and economic activity in the natural and extreme conditions in the Arctic.

Keywords: image, traditional agricultural sectors, industrial (corporate) culture, rural areas of the Arctic.

Результаты комплексных и системных исследований на территории Усть-Енисейского региона Арктики привели нас к необходимости создания на данной территории ее «зеркального» имиджа. Данное явление впервые рассматривается для сельской местности региона Арктики и АПК территории с учетом совокупности его традиционных отраслей. Поэтому возникает архиважная необходимость в разработке регламента по сближению «зеркального» и «реального» имиджей традиционных отраслей региона, превращение их в позитивный образ через формирование производственно-корпоративной культуры организаций традиционных отраслей территории для формирования инновационного уклада хозяйственной деятельности как элемента конкурентного преимущества на локальных рынках Арктики [1–5].

На представленной схеме (рис.) изображена системная структура сближения «зеркального» имиджа с желаемым представлением целевой аудитории о положительном образе традиционных отраслей, с учетом существующего («реального») имиджа с накопившимися организационно-экономическими проблемами, которые негативно отражаются на социальном восприятии местным сообществом и властью протекающих процессов.

Трансформация структуры имиджа необходима для кардинального изменения депрессивно-стагнационного общественного мировоззрения сельского населения и власти для дальнейшего устойчивого развития как традиционных отраслей АПК, так и социальной сферы сельской местности Арктики.



Схема структуры сближения «зеркального» и «реального» имиджей

Необходимы кардинальные изменения условий труда и быта работников АПК территории с помощью образования новой культуры через внедрение инноваций, направленных на диверсификацию и интенсификацию за счет поддержания положительной динамики эффективности производства предприятий традиционных отраслей региона. На современном этапе этому мешают депрессивно-стагнационные процессы в экономике АПК и социальной сфере села в суровых климатических условиях Арктики. Из мировой практики следует, что эти вопросы не решаются чисто экономическими методами и подходами. Возникает необходимость работать с общественным мнением, чтобы наладить обратную связь между органами государственного управления, производством и местным сообществом через определенные механизмы, которые в первую очередь должны быть ориентированы на эффективное сближение «реального» и «зеркального» имиджей традиционных отраслей АПК на территории Арктики. Для этого и разрабатывается регламент с поэтапными (подэтапами) по реализации организационно-экономических и социально-культурных мероприятий.

«Зеркальный» имидж традиционных отраслей — совокупность методов паблисити, состоящих из комплекса структурных элементов (этапов), имеющих свои механизмы по формированию общественного мнения на образ эффективности функционирования традиционных отраслей АПК на арктических территориях Красноярского края [1].

«Зеркальный» имидж направлен на повышение престижа современного образа работников села и традиционных отраслей региона Арктики, является основой проведения эффективной политики по устойчивому социально-экономическому развитию сельских территорий на базе формирования единой системы хозяйственной жизнедеятельности.

Желаемый образ имиджа как канал коммуникаций между организационными структурами и целевыми группами формирует коммуникативный эффект. В комплексе реализация данных этапов на территории должна привести к изменению восприятия фактического состояния отраслей и возможности их дальнейшего поэтапного развития, где местное сообщество выступает общественным индикатором социально-экономических процессов. Без этого невозможно проводить эффективную политику по повышению качества жизни сельского населения за счет социально-экономических реформ и программ развития традиционных отраслей, поскольку общественное мнение сельского населения ориентируется

на свои традиции и культуру, включая производственную сферу АПК и социальную сферу села, где реализуемые реформы и инновации население будет игнорировать, саботировать и не доводить до логического конца. Сказанное может способствовать деконцентрации (распылению) финансовых ресурсов бюджетов разных уровней власти при решении стратегических вопросов региона. В совокупности это приводит к дефициту местных бюджетов и нежелательным (отрицательным) эффектам на территории. Из-за этого снижается уровень социальной помощи сельскому населению, не достигаются планируемые хозяйственно-экономические результаты в традиционных отраслях АПК в условиях Арктики.

Создание «зеркального» имиджа имеет иерархичную структуру, на основе чего и выработаны предложения по формированию правильного «ожидаемого» образа, который состоит из следующих этапов (составляющих).

I. Имидж административно-отраслевого управления включает структуру отраслевого управления на территории Арктики Красноярского края на основе концентрации и деконцентрации управленческих полномочий, имеет следующие подэтапы, ориентированные на стратегические задачи продвижения необходимого образа традиционных отраслей АПК на территории:

А. Имидж структурного подразделения (традиции, культура, этика государственного управления). *Ожидаемые результаты* — восприятие местным сообществом ожидаемого образа с имеющимися представлениями о поведении отраслевых госслужащих, разработанных и принимаемых ими управленческих решений на территории района. Предложения здесь необходимы для создания параметров профессиональной деятельности отраслевых госслужащих, которые формируют у них ответственность за порученное дело, восприятие их полномочий, понимания реализуемых управленческих решений в отраслях на территории региона.

Б. Имидж общественных организаций в процессе взаимодействия государственного служащего с организациями местного сообщества. *Ожидаемые результаты* — содействие восприятию целевыми группами проводимых управленческих решений, которые соответствуют культурно-этическим нормам производственно-отраслевой сферы. В свою очередь это приводит к более оперативному управлению АПК и определению параметров стратегической эффективности хозяйственной деятельности традиционных отраслей на долгосрочную перспективу. В комплексе должна повыситься доходность предприятий традиционных отраслей и соответственно доход самих работников.

В. Имидж для мировой общественности — через объединение на территории региона всех сторон (власть, отечественный бизнес, общественные и научные организации, культурное сообщество), заинтересованных в формировании позитивного внешнего имиджа традиционных отраслей. *Ожидаемые результаты* — выход и занятие определенных торговых позиций на мировом рынке, получение финансовых результатов от реализации инновационной продукции хозяйственной деятельности традиционных отраслей в условных валютных единицах. Это дает дополнительную финансовую устойчивость и стабильность предприятиям отрасли на среднесрочный период.

Г. Имидж для финансового сообщества — сформированный образ традиционных отраслей, который результирует отношения к хозяйственному предприятию, к его «кредитной истории», а также контрагентов, клиентов, конкурентов, прочих субъектов финансового сообщества и заинтересованных лиц. *Ожидаемые результаты* — привлечение внешних источников финансирования для увеличения капиталоемкости традиционных отраслей за счет собственных и иных средств. Так, выработка мероприятий по повышению курсов акций позволит повысить вес традиционных отраслей и отдельных предприятий в деловом мире, что, в свою очередь, ведет к увеличению рейтинга их инвестиционной привлекательности на товарных мировых биржах.

П. Торгово-деловой имидж традиционных отраслей — создание представления об образе, которое формируется специально для предприятий или самой отрасли как внешнее отражение его образности, показатель его деловых и рыночных качеств, состоит из следующего:

А. Имидж товара традиционных отраслей — вырабатывается устойчивое представление об отличительных и исключительных особенностях характеристик, специфических качеств, придающих своеобразие и выделяющих его среди аналогичных товаров других отраслей или конкурентных товаров других регионов. *Ожидаемые результаты* — помогает выработать четкую последовательность поэтапной реализации рекламных мероприятий, подтверждающих качество и надежность продукции с учетом потребительских предпочтений. Приводит к снижению материальных затрат на производство за счет приостановления дублирования аналогов, распыления ассортимента продукции (ненужной или мало потребляемой) традиционных отраслей.

Б. Имидж покупателя «бренда» традиционных отраслей — представление, ориентированное на бессознательную мотивацию (выше понимания) товарного предпочтения целевой группой. Подсо-

знательный образ складывается у потребителей на основе функциональных и нефункциональных ассоциаций, связанных с продукцией. *Ожидаемые результаты* — достижение и поддержание запланированного объема продаж как на региональных, так и на мировых рынках на основе долговременной маркетинговой программы и закрепления образа линейки отраслевых товаров; увеличение прибыли в результате расширения ассортимента товара и знаний об их общих уникальных качествах и характеристиках, внедряемых с помощью продвигаемого коллективного образа на рынке; учет запросов потребителей региональных и мирового рынков на основе их территориальных особенностей; поддержание традиций и исторических корней населения территории и их будущих перспектив в регионе.

В. Имидж для партнеров традиционных отраслей — создание созидательного образа, выраженного в появлении определенной целевой группы населения, обладающей известными и определенными профессиональными характеристиками, включающей как специалистов, так и руководство предприятий и хозяйств. *Ожидаемые результаты* — создание сферы и традиционной культуры постоянных заказов (искусственное стимулирование по формированию спроса на специфическую продукцию традиционных отраслей на территории региона) за счет формирования комфортного и узнаваемого образа у партнеров, через созданные каналы коммуникаций с внешней средой отрасли на основе поддержания когнитивной сферы.

Г. Внутренний имидж традиционных отраслей основывается на существующих традициях по формированию производственной (корпоративной) культуры, где через механизмы массовой информации создается новый образ внутренней организации как у самих работников, так и у руководства предприятий отрасли. При этом основным детерминантом выступает социально-психологический климат, выраженный в условиях труда и производственных (корпоративных) традициях и культуре. *Ожидаемые результаты* — повышается качество труда через изменение условий и требований к нему, что влияет на безопасность и снижение травматизма, приводит к ликвидации конфликтности на производстве, формирует положительную среду — гордость за свою организацию и уверенность в её будущем. Имидж стимулирует желание творчества в работе и удовлетворенность от профессиональной деятельности через осознание общественной значимости своего труда в стратегии развития не только предприятия, но и всей отрасли на территории региона. Все это вызывает потребность в продвижении по службе, обучении и переобучении, в стремлении проявить себя на рабочем месте.

Д. Имидж структуры традиционных отраслей — отслеживание своего образа в сознании других представителей рынка, местного сообщества и государственных структур. Являясь результатом взаимодействия большого количества условий (внешней и внутренней) среды, на которые предприятие или сама отрасль в состоянии отреагировать через разработку управленческих решений и осуществлять контроль за ними с учетом устоявшейся и динамичной развивающейся структуры организации. *Ожидаемые результаты* — объединение в один образ репутации, успехов, престижа и стабильности, которые призваны показать индивидуальные отличия от других организаций, специфику и особенности культурно-производственной идентичности восприятия и измерения в конкурентной среде конкретной организации региональных и мирового рынков. Все это увеличит узнаваемость и интерес общественности к организации, тем самым повысив её имидж, развитие позитивных ассоциаций, связанных с деятельностью предприятий традиционных отраслей. Это является гарантом надежности, качества, а также выработывает ответственность перед потребителем продукции, формирует командный дух и понимание организационно-производственных процессов для эффективной и полноценной отдачи в работе лиц, занятых в традиционных отраслях.

III. Имидж работников традиционных отраслей — обобщенный, собирательный образ сотрудников, раскрывающий характерные черты, состоит из следующих составляющих:

А. Культурно-производственный (корпоративный) имидж традиционных отраслей — образ организации в представлении разных групп общественности на территории региона и их восприятие по сложившемуся вербальному и невербальному виду. *Ожидаемые результаты* — повышает конкурентоспособность организации традиционных отраслей на региональных и мировом рынках. Правильно позиционированный имидж обеспечивает поддержку населения, бизнеса, средств массовой информации, а также дает возможность привлекать лучшие ресурсы из имеющихся на территории. Такая организация находится на виду общественности и в центре внимания СМИ.

Б. Имидж руководителей предприятий отрасли — совокупность определенных качеств, соединенных в образе индивидуальной первой личности организации. При этом работники отрасли, госслужащие и местная общественность ассоциируют эти качества с позитивным, негативным и неявным имиджем. *Ожидаемые результаты* — создание внутреннего и внешнего имиджа для идентификации общественностью в постоянно меняющейся информационно-организационной среде. Имидж

всегда носит ситуационный характер, приводит к пониманию и восприятию местным сообществом проводимой на территории отраслевой политики, осознанию достигаемых цели и задач, а также критериев их оценки.

В. Имидж рыбака — сложившийся в массовом сознании и общественной психологии образ работника на основе производственной культуры рыбного промысла как отрасли, имеющей традиционную эмоциональную окраску в окружающем мировоззрении, с учетом устоявшейся производственной культуры, формирующей пространственное окружение и временную последовательность событий. Имидж рыбака является главным ресурсом рыбного промысла. *Ожидаемые результаты* — высокие требования к квалификации, так как трудовая деятельность осуществляется на локальной территории в природно-экстремальных условиях Арктики, где специалист должен разбираться в разных сферах — от технологии и техники добычи рыбного биоресурса, экологии, вопросе заготовки, хранения, соблюдения стандартов транспортировки до знания техники и соблюдения санитарно-бытовых норм в полевых условиях, а также знания IT-технологий и современной связи. В условиях Арктики требования должны быть максимально жесткие, особенно по соблюдению норм техники безопасности. Обязательно внимание к внешнему виду, чтобы сотрудники почувствовали, что они — лицо предприятия традиционной отрасли, от этого зависит репутация организации в целом.

Г. Имидж оленевода — образ работника, сложившийся в массовом сознании и общественной психологии на основе производственной культуры домашнего оленеводства как отрасли, также имеющей традиционную эмоциональную окраску в восприятии окружающих. Имидж оленевода является главным ресурсом отрасли домашнего оленеводства. *Ожидаемые результаты* — предъявляются высокие требования к квалификации, так как трудовая деятельность осуществляется на локальной территории в природно-экстремальных условиях Арктики, где работник должен разбираться в разных сферах деятельности — в экологии, природопользовании, технологии и технике содержания оленя, соблюдении норм стадооборота, выпаса, заготовки, хранения, соблюдении стандартов транспортировки, а также знания санитарно-бытовых норм в полевых условиях, техники, IT-технологий и современной связи. Требования также должны быть жесткими. В совокупности данные мероприятия должны привести к не навязанной, но осознанной дисциплине труда по принципу социального инжиниринга.

Д. Имидж промысловика-охотника складывается на основе производственной культуры ра-

ботника промыслово-охотничьей деятельности на территории региона, которая опять же является его традиционной отраслью. Охотник (промысловик) является главным ресурсом отрасли. *Ожидаемые результаты* — предъявляются высокие требования к его квалификации. Он должен разбираться в экологии охотничьего дела, технологии и технике добычи животного биоресурса территории региона, соблюдать нормы заготовки, хранения, стандарты транспортировки, санитарно-бытовые нормы в полевых условиях, а также знать технику, IT-технологии и способы современной связи. Соблюдение внешнего вида — обязательный элемент имиджа.

Е. Имидж работника переработки АПК складывается аналогичным образом, так же, как для рыбака, оленевода, промысловика-охотника.

IV. Социальный имидж традиционных отраслей — образ организации в представлении государственных служащих, самих работников и местного сообщества территории региона, который складывается из достижения организацией социальных целей с помощью хозяйственно-экономической деятельности.

А. Имидж традиционных отраслей для местного сообщества — образ организации, который предполагает активное взаимодействие населения со структурными государственно-отраслевыми подразделениями, производственными подразделениями традиционных отраслей, результатом которого должна стать эффективная обратная связь, чтобы имидж максимально был приближен к мировоззрению населения для решения вопросов местного значения на территории региона (низкий уровень связи на базе пассивности местного населения приводит к деструктивному манипулированию обществом). *Ожидаемые результаты* — создание социального образа традиционных отраслей на территории региона, который отвечал ожиданиям местного сообщества о возможности участия предприятий в социальных проектах территории, что говорит об их ответственности и серьезных намерениях в сельской местности, тем самым вызывая доверие и комфортные условия осуществления своих хозяйственно-организационных функций.

Б. Имидж социального работника традиционных отраслей — ожидаемое восприятие образа работника, непосредственно участвующего в социально-хозяйственной жизнедеятельности местного сообщества на территории региона. *Ожидаемые результаты* — изменение отношения к труду в сельской местности и традиционных отраслях, особенно у молодежи, что приведет к притоку новых молодых специалистов и повысит престижность трудовой деятельности, формируя привлекательный образ традиционных отраслей.

В. Имидж социального капитала традиционных отраслей — сформированный образ об общих знаниях, понятиях о схемах взаимодействия, которую определяет профессиональная группа людей на основе своих качественных характеристик и привносит в производственную деятельность свои навыки, стабильно увеличивает прибыль от реального физического капитала, природного и человеческого ресурсов в традиционных отраслях. Сознательное же пользование индивидами организации отрасли и социальными группами или всего сообщества территории через социальные сети, которые основываются на доверии и устоявшихся общественных нормах и правах, автоматически становится средствами достижения хозяйственно-производственной цели, где социальные нормы, распространяемые с помощью социальных коммуникаций, вызывают доверие, оказывающее, в свою очередь, наиболее сильное воздействие на хозяйственные процессы в традиционных отраслях через сотрудничество с местным сообществом. *Ожидаемые результаты* — достижение организации традиционных отраслей как системы следующих состояний: *инкорпорированное состояние* — устойчивость к воспроизводимым диспозициям и демонстрация потенциальных возможностей и способностей социального капитала отраслей, воплощается в отдельных работниках или специалистах и отношения между ними. Тем самым формируется внутренний имидж. *Объективированное состояние* — принятие социальным капиталом отраслей материальную форму, с помощью которой можно проследить фактическую динамику, доступны для наблюдения, возможной передаче в их оценке в физической форме на определенных специализированных площадках. *Институционализированное состояние* — форма признания социального капитала отраслей в качестве ресурса, имеет возможность формализации в виде прав собственности, рангов, сертификатов и т. д. Всё это позволяет определить ограниченность возможностей социального капитала как ресурса, обладающего определенными свойствами (накапливаемости, ликвидности, самовоспроизведения и увеличения стоимости).

Г. Имидж экологии отраслей — сформированный образ с учетом системно устоявшихся представлений в массовом сознании местного сообщества, об экологической безопасности хозяйственно-технологической деятельности традиционных отраслей, а также экологичности их продукции. *Ожидаемые результаты* — осуществление превентивного (опережающего по времени) распространения негативных сведений о деятельности традиционных отраслей на территории, информационного воздействия на массовое сознание целевой аудитории.

Особенно это актуально при применении «черных» и «серых» пиар-технологий конкурентами традиционных отраслей. Основным ожидаемым результатом является в создании максимально возможно в существующей информационной обстановке на территории региона с учетом общественного мнения о деятельности предприятий традиционных отраслей во избежание организационной рефлексии с учетом ситуативного и постоянного воздействия на предприятия и их органы управления, ориентированные на окружающую среду и природные биоресурсы территории.

Д. Имидж налаживания обратной связи с общественностью — образ налаженных двухсторонних коммуникаций (прямых/обратных) между организацией традиционных отраслей, государственно-отраслевыми органами и другими целевыми группами региона. Данные мероприятия проходят на базе создания положительного отношения местного сообщества к традиционным отраслям, через анализ общественного мнения (работа с информацией целевых групп), где происходит оценка эффективности проводимых мероприятий и коммуникаций по формированию нужного «зеркального» образа. *Ожидаемые результаты* — продвижение

имиджа традиционных отраслей на региональных и мировом рынках с помощью возможностей ситуативного управления, основным образом имиджа предприятий с учетом общественной конъюнктуры. Этот процесс происходит с использованием общественных коммуникаций, которые позволяют производить оценку реализуемой политики по развитию традиционных отраслей АПК, что в свою очередь приводит к возможности анализа фокус-групп общественности. В совокупности это позволяет в перспективе корректировать государственно планы развития традиционных отраслей АПК региона Арктики.

Предлагаемый организационный механизм с разработанными этапами (подэтапами) целенаправлен на повышение качества жизни сельского населения на основе сформированного имиджа традиционных отраслей как совокупного элемента производственно-корпоративной культуры традиционных отраслей, как многообразного аспекта изменения его производственной идентификации, выраженной в национальных традициях и культуре с учетом устоявшегося положительного образа в сознании местного сообщества сельской местности Арктики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская Федерация. Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года: Государственная программа. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. № 366. URL: <http://economy.gov.ru/>.
2. Кашин А. А., Лобанова О. В. Теоретические основания по формированию имиджа традиционных отраслей АПК на территории Арктики // *ТерраАрктика* — 2018: Биологические ресурсы и рациональное природопользование: материалы IV Международной научно-практической конференции. Красноярск: КНЦ СО РАН: ФИЦ КНЦ СО РАН, 2018. С. 44–47.
3. Лобанова О. В., Кашин А. А. Оценка экспортного потенциала побочной продукции отрасли оленеводства Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района // *Экспортный потенциал АПК России: Состояние и перспективы*. М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова, 2017. С. 443.
4. Кашин А. А., Лобанова О. В. Современное состояние АПК на территории с. п. Караул Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района Красноярского края // *Стратегические направления развития АПК стран СНГ: материалы XVI Международной научно-практической конференции*. Барнаул, 27–28 февраля 2017 г. / под науч. ред. П. М. Першукевича. Новосибирск : СФНЦА РАН, 2017. Т. 3. С. 146–148.
5. Кашин А. А., Лобанова О. В. Анализ современного состояния и определения тенденциозности по реализации политики доходов сельской местности в условиях с. п. Караул Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района // *Повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутренних и внешних рынках: материалы Международного конгресса*. СПб.: Санкт-Петербургский гос. аграрный ун-т: ООО «Экспофорум-Интернэшнл», 2017. С. 299–301.

REFERENCES

1. Russian Federation. State program. Socio-economic development of the Arctic zone of the Russian Federation for the period up to 2020. URL: <http://economy.gov.ru/> / (in Russian).

2. Kashin, A. A., Lobanova, O. V. (2018) Theoretical grounds for the formation of the image of traditional agricultural sectors in the Arctic. Togharia — 2018: Biological resources and environmental management / Materials of IV International scientific-practical conference. Krasnoyarsk. P. 44–47 (in Russian).

3. Lobanova, O. V., Kashin, A. A. (2017) Assessment of export potential of by-products of reindeer breeding industry of Taimyr Dolgan-Nenets municipal district. Export potential of the Russian agro-industrial complex: State and prospects. Moscow. P. 443 (in Russian).

4. Kashin, A. A., Lobanova, O. V. (2017) Current state of agriculture in the territory of S. p. Karaul Taimyr (Dolgan-Nenets) municipal district of Krasnoyarsk region. Strategic directions of development of agricultural sector of CIS countries: materials of XVI International scientific and practical conference. Barnaul, 27–28 February 2017. Vol.3. Novosibirsk. P. 146–148 (in Russian).

5. Kashin, A. A., Lobanova, O. V. (2017) Analysis of contemporary condition and determining the bias for the implementation of the policy of income in rural areas in terms of S. p. Guard of the Taimyr (Dolgano-Nenets) municipal district. Improving the competitiveness of Russian agricultural products in domestic and foreign markets: proceedings of the international congress: materials for discussion. St. Petersburg. P. 299–301 (in Russian).

Поступила в редакцию: 7 июня 2018 г.

Принята к печати: 31 июля 2018 г.

STUDYING ADMINISTRATIVE CORRUPTION BASED ON BRANCH ANALYSIS IN PATHOLOGY THEORY AND SUGGESTING STRATEGIES FOR CONTROLLING IT (A CASE STUDY ON ADMINISTRATIONS OF TEHRAN PROVINCE)

Mahtab Jafari

University of Tehran (Tehran, Iran)

Administrative corruption is largely influenced by economic, political, social, cultural, and judicial systems and also, it has negative impacts on the legitimacy of political systems and the performance of administrative systems. Therefore, the aim of the current study is to identify the causes of the emergence and the prevalence of administrative corruption and to provide appropriate strategies for controlling and restricting the scope of administrative corruption. Hence, this research is of descriptive-analytical type and it is based on data collected by field methods. It should be noted that consistency and validity of the questionnaire has been examined with Cronbach's alpha and factor analysis, respectively. Then, non-parametric tests including binomial test and Friedman test have been used for testing the hypothesis. Ultimately, the results of this study showed that there are several factors such as lack of professional conscience, lack of adherence to ethics in the society, the sense of economic inequality in government employees in comparison with those in the other sectors, complexity of laws, etc., have significant influence on the emergence of administrative corruption. Also, some other factors such as existence of an efficient financial control system, effective administrative control, establishing some independent agencies for resolving the administrative corruption, intensification of the penalties, depoliticizing the administrative system, and applying efficient regulations can be effective in controlling and preventing the administrative corruption.

Keywords: administrative corruption, controlling the administrative corruption, pathology theory, three-branch analytical model, administrations of Tehran province.

ИЗУЧЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ КОРРУПЦИИ НА ОСНОВЕ ТРЕХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПАТОЛОГИИ И ВЫРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЕ СНИЖЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ ПРОВИНЦИИ ТЕГЕРАН)

Махтаб Джафари

Тегеранский университет (Тегеран, Иран)

Административная коррупция в значительной степени зависит от экономической, политической, социальной, культурной и судебной систем. Она оказывает также негативное воздействие на легитимность политических систем и эффективность административных систем. В этой связи, целью настоящего исследования является выявление причин возникновения и распространения коррупции и разработка соответствующих стратегий контроля и ограничения ее масштабов. Исследование носит описательно-аналитический характер и основано на данных, собранных полевыми методами. Следует отметить, что согласованность и обоснованность используемого опросника были рассмотрены с помощью альфы Л. Кронбаха и факторного анализа соответственно. Затем для проверки гипотезы были использо-

ваны непараметрические тесты, включая биномиальный тест и тест М. Фридмана. В конечном итоге результаты данного исследования показали, что существует несколько факторов, оказывающих значительное влияние на возникновение коррупции, в числе которых отсутствие профессионального сознания, упадок моральных ценностей в обществе, чувство экономического неравенства в сфере государственной службы по сравнению с другими секторами, сложность законов и т. д. Вместе с тем некоторые факторы, такие как наличие эффективной системы финансового и административного контроля, создание независимых структур для регулирования уровня коррупции, усиление санкций, деполитизация административной системы и применение эффективных правил, могут быть эффективными в борьбе с коррупцией.

Ключевые слова: административная коррупция, контроль административной коррупции, теория патологии, трехфакторная модель, администрация провинции Тегеран.

Introduction. In all societies, administrative system is seen as a functional and administrative aspect of government, and is the way of communication between government and people. All around the world, administrative systems are so important that people's evaluation of their political system is based on their administrative system and, if we consider types of organizations and the administrative institutions of a government and their functions as a way of differentiating the governments from each other, it will not be exaggeration. The philosophy behind the existence of the administrative system in every society is to enable a government to perform its duties for people in different political, economic, social and other areas and for its general purposes. It is clear that performing these duties will ultimately lead to legitimacy and survival of political systems, in addition to ensuring social organization, order, and stability.

Certainly, it is possible to achieve these goals only when the society has a clear and efficient administrative system. Obviously, if the administrative system loses its efficiency or gets corrupted for any reason, it can be expected that the system becomes one of the fundamental holes in the government, resulting in a disruption in relationships between government and society. This will lead to disastrous consequences for political and social stability.

Administrative corruption is largely influenced by economic, social, judicial and cultural systems in any society and, at the same time, has negative effects on the legitimacy of the political system and the efficiency of administrative system. Also three facts about administrative corruption include inclusiveness, harmfulness, and controllability. Hence, the matter of administrative corruption and inefficiency of administrative systems has been a major concern for governments and political and social experts in all countries of the world. The remnants of the first governments formed in China and India represent the long history of governments' concern about the misuse of government jobs. Nowadays, along with the development of government activities in the

administration of societies, this concern has become more important so that international agencies and institutions have also paid attention to it. Also, these agencies put practices on their agenda to deal with the administrative corruption in countries. It should be noted that the importance of this issue in Iran is even more than this, as Iran is the only country in which political system and its legitimacy are based on values and people's religious beliefs. Therefore, the purpose of this study is to address this problem and to control it.

According to what was stated, the research questions in this study for identifying the causes and prevalence of administrative corruption and providing appropriate strategies for controlling and restricting the scope of administrative corruption are: "Is there a significant relationship between administrative corruption and factors including economic situation of employees, cultural characteristics of society, organizational characteristics, quality and quantity of laws, and individual characteristics of employees?", "Is there a significant relationship between controlling and monitoring methods and the reduction of administrative corruption?", "What are the most effective control methods?" The hypotheses corresponding to the questions mentioned above are as follows (respectively): "There is a significant relationship between the economic situation of employees, cultural characteristics of society, organizational characteristics, quality and quantity of laws, individual characteristics of employees and administrative corruption", and also "There is a significant relationship between controlling methods and the reduction of administrative corruption".

Research Methodology. The present research is a descriptive-analytic type and in terms of applied research. So, for analyzing and evaluating research hypotheses, in addition to library and electronic resources (documentary methods), the findings of the questionnaire (field method) have also been used. Since the administrative system is the domain of research; because of wide scope of this domain, the statistical society of the research was selected with a

focus on the staff of 51 departments from 96 general offices in Tehran province, and Obtained relevant information. Because of the considerations of some agencies, it was not possible to study the total number of employees of all the departments in the statistical population; for the sample size determination, the Cochran formula was used for an unlimited society, which is as follows:

$$N = \frac{z^2 \times pq}{d^2},$$

d = Allowed mistake (usually d = 0.05);

Z = for a 95% confidence level is equal to 1.96;

p = ratio of the desired attribute (the value of p can be obtained through an approximate estimation of previous studies with a preliminary study, or the value of p = 0.5, which gives the highest possible volume);

$$q = (1 - p) \text{ (} \textit{ibid} \text{)}.$$

Therefore, the sample size was determined as 384 people with 95% of confidence level. Then, a questionnaire was prepared and given to a number of employees of each of the offices that were selected in a simple random manner. It should be noted that since the present study focuses on a pathology in the administrative system of the country, the research questionnaire was prepared in two parts. The first part of 14 questions is based on a three-branch model in the pathology theory and examines the causes of corruption. Thesecond part, which includes 6 questions, asks for the most effective methods of controlling corruption. Nonparametric tests, binomial test and Friedman tests were used to check the hypotheses. The questionnaire is based on the Likert spectrum and the value of the options is from 1 to 5. So, the score of 1 is very low, and the score of 5 is allocated to the very high. In the binomial test on the basis of the spectrum the index or average firstly is determined. Then the number of respondents higher than the index and the number of respondents lower than the index are determined and so the hypothesis is confirmed or disapproved. In the equation used in the binomial test P is the probability of occurrence of a state (the success or confirmation of the hypothesis), and q is the probability that the desired state is not fulfilled (hypothesis failure or disapproval). Friedman's test was used to rank the hypotheses, as well as to rank the causes and methods of corruption control.

It should be noted that before the questionnaires were given to the respondents, factor analysis was used to determine the validity of the questions. The result obtained with this method shows that the items have the necessary validity to measure the variables of the research. Then, questionnaires were tested by Cronbach's alpha coefficient test to measure their reliability. As a result of this test, the alpha coefficient

was 0.711. Since the valid coefficient is 0.7 or higher, the coefficient obtained shows that the questions have a satisfactory reliability.

Theoretical basis. Gunnar Mirdal believes that corruption is applicable to diverse cases of deviation or exercise of personal power and illegitimate use of a job position [1: 15]. McMullen argues that corruption occurs when a government official accepts bribes for doing business [9:333]. In Theobald's view, corruption is the unlawful use of administrative and governmental authority for personal gain. Finally, the World Bank and the Transparency International consider corruption to be a public authority (private power) for private gain [14:133]. Also in the United Nations Convention against Corruption, the following acts are considered as examples of corruption: "The misuse or destruction of public and governmental property and property by public officials, abusers or traders by public officials, the containment of proceeds from committing corruption, misuse of responsibility, for the purpose of personal exploitation, the illegal exploitation of property, Abuse of the official authority, the use of classified or confidential information for the purpose of personal gain, alteration of the use and misuse of public property, the acquisition of illicit profit and corruption in the private sector [3:247].

Levels of administrative corruption. Corruption is prevalent on two levels:

The first level is the corruption that most senior officials and senior government officials are engaged in, so as political parties and political bits. The interpretation of "white collar" can be applied at this level. These types of corruption occur here — in "import", "auctions", "tenders", "macro and foreign domestic purchases", "parts related to the sale of underground resources' and "large construction projects' [10:31].

The second level is often made up of low-level employees, and this kind of corruption includes "public bribes", "illegal exploitation", and so on. Corruption at the second level is principally associated with the private sector and the general level of society [10]. In addition to the division above, another division is presented about the levels of corruption, which is briefly discussed:

1. Incidental corruption and systematic corruption (acute). The degree of corruption in different societies varies, from varying degrees to the most extreme degree, if corruption is low, it can easily be discovered and punished and destroyed. But when corruption becomes commonplace in society, it is more likely that the corruption and punishment of perpetrators would be reduced. The motivation to tackle corruption increases because unlike casualties, the parties are reluctant to report otherwise to competent authorities. Wherever corruption is regulated, institutions, codes,

and codes of conduct are consistent with the misplaced patterns of bureaucrats and corrupted government agents. In this case, bribes can also slow down the processing of files. One of the thinkers, Herbert Werlin, likened the mistakes made in the football game, with the referee penalizing the player by showing a card. Systematic corruption is like encouraging violence in the game of football, so that the game changes nature and becomes a factor in the conflict. This form of corruption threatens economic development in many developing countries [1:19].

2. Organized corruption or individual corruption. In the administrative system where corruption is organized, investors know who to bribe and how much to pay. They are confident that they will obtain the necessary permissions for their enterprises. Organized corruption occurs when the amount (bribe) required and the recipient is determined, and payment of the payment ensures the execution of the order by the bribe taker. Some argue that organized corruption is less harmful, since in such system a corrupt bureaucrat calls for a firm share of the firm's profits, and it benefits the firm. In individual corruption, investors have to bribe several officials and there is no guarantee that they will not be given more bribes and that they will receive the necessary permits. System corruption is organized and widespread at all levels of government, with both government officials and politicians in almost all government agencies. System corruption is, in fact, a political phenomenon, in which government agents plan to exploit their administrative position to transfer illegitimate interests to themselves and their. Indeed, the group will seek to channel the flow of illicit benefits through formal channels to the desired direction by extending the government's duties in financial matters, regulating the market and overseeing it, and undertaking important services, as well as removing or weakening economic competition. (ibid).

3. Macro corruption or micro corruption. Corruption at macro level is completely different from micro-level corruption. The corruption of state officials, ministers and high-ranking officials is called macro corruption and the corruption of staff, such as policemen and customs officials, is called micro corruption. Without controlling macro corruption, there is no hope of solving the problem of micro corruption. Macro corruption is a corruption committed by top-level administrative officials in a group, with a significant amount of money. The perpetrators of this kind of corruption are part of the white-collar group of perpetrators and are the owners of power. Although they bring in irreparable losses to the community, they are less prosecuted and punished by the justice system. This group by having "protected" or "escaped" ability is basically immune to pursuit. Studies show that in many countries, administrative corruption in the middle

and lower levels of the administrative system largely depends on the degree of corruption among policy makers and senior staff. If a part of the governing body is corrupted, it needs the help of middle managers to achieve corrupt revenues on the one hand and, on the other hand, it has to weaken the regulatory and audit institutions, the press and the role of the judicial authorities [12: 44].

Causes of administrative corruption.

Investigations on the phenomenon of corruption have revealed the complexity and widespread causes of the formation of this phenomenon. In general, the main causes of this phenomenon can be classified into three groups:

A) Environmental causes. Among these categories of factors that influence the emergence and corruption of the administrative system, they can be classified into two categories of economic and cultural factors, which in brief are: degree of relativity in society, unyielding society towards ethical standards, as well as economic problems in society like the disparity between the rate of growth of inflation and the growth rate of employees' salaries, the feeling of economic inequality of government employees compared to other sectors and the lack of additional benefits for employees. Generally, in the current administrative system, the appointment and assignment of corporate affairs based on a comrade or a bribe has become commonplace and the collusion between wealthy people, politicians and administrative bureaucracy agents has been accepted for crossing administrative office filters as a result, corruption occurs, especially at the macro level of society [11: 48].

B) Behavioral Causes

These include: lack of work conscience, individualism-based morale, employee risk aversion, customer familiarity with laws and regulations, etc. In general, in all countries, especially the developed countries, for administrative and organizational posts, the conditions for the recognition of which are the selection and appointment of individuals based on those conditions, In the content of administrative and government office situations, it is partly attributed to the personality characteristics of the manager, its reason for refers to importance and role of managerial personality traits in organizational behaviors that show themselves, If, on the basis of a bribe, a person is chosen for a job that does not have the conditions, then corruption is inevitable (ibid.)

C) Structural causes. One of the facts of the current administrative system is that administrative units usually face a lot of unrealistic or unnecessary rules. And the ambiguities surrounding administrative procedures and current standards of work make it possible for agents to make arbitrary decisions and actions. In addition, complicated

administrative processes are encouraging customers to offer bribes to expedite work. On the other hand, the low salaries of employees in the social services sector are due to the gradual decline in their resistance and their subsequent habitual acceptance of these proposals. Among the structural causes affecting corruption are:

- Structural and organizational issues such as inappropriateness of personnel and facilities with the goals and activities of the organization resulting from the limitation of human and financial resources or the weakness of internal control systems.

- Situational and executive problems of applicable laws and regulations.

- Inappropriateness of laws and regulations with the needs and requirements of the society, changes in the laws, and sometimes their conflict with each other, as well as the ambiguity or brief in the texts of some rules and regulations and the ability to interpret them and their various interpretations.

- Issues and problems related to the attraction, training and maintenance of expert and efficient people.

- Performance of previous managers and their impact on the current performance of the executive organization [11:48].

The consequences of administrative corruption.

Due to the complex nature of corruption, its scope is very wide, negative and destructive. Accordingly, the most important consequences are:

- administrative corruption has been caused disrupting the combination of government expenditures, because corrupt politicians shift resources to sectors where their performance become profitable [7: 42]. In general, corruption by weakening incentives, undermining existing institutions, and unjust distribution of resources, causes social, political and economic losses [3: 258].
- administrative corruption undermines legitimacy and effectiveness of governments and endangers the stability and security of societies. In addition, it undermines the values of democracy and morality, thereby blocking political and social development [15].
- administrative corruption increases inequalities, because resources are often allocated to sectors that have the power to repay it. In other words, people with better financial and positional abilities will attract more resources, which will lead to greater class divisions [5].
- administrative corruption will lead to wasting investment in human resources, diminishing moral virtues and creating negative values in the organization.

- administrative corruption prevents the growth of healthy competition and undermines efforts to reduce poverty and social exclusion (ibid).

Study of administrative corruption in different countries and Iran according to the report of the Transparency International Organization. The Transparency International Organization is a nonprofit organization founded in 1993 in Germany, with its center in Berlin. Each year, the organization produces and publishes a report on corruption and government in the world. In the report, corruption is defined as “abuse of power for personal gain” and the views of the people and experts in this field are the basis for evaluation. The organization has affiliated centers in a number of countries in the world, each independently assessing the internal conditions of their countries and bringing the result to the central organization. The goal of Transparency International is to fight corruption in government institutions as well as private institutions and issues such as bribery, lawbreaking, and other cases of abuse of power are monitored at various government and economic levels [17].

Accordingly, we will attention to the report of International Transparency Organization in 2015, in which countries in the world ranked from 1 to 167. In corruption perceptions index the worst cases of corruption is showed with 0 points and the healthiest part of public sector with a score of 100. At the 2015 table, Denmark with a score of 91 is at the top of the table and has the healthiest public sector [18]. Somalia and North Korea have been declared the 8th most corrupted countries in the world. In this assessment, corruption in the Asia-Pacific region is increasing, in Saharan Africa is deteriorating and declining in the region of Europe and Central Asia [19].

Similarly, Finland with a score of 90, Sweden with a score of 89, New Zealand and Norway with a score of 87, Switzerland with a score of 86, Singapore with a score of 85, Canada with a score of 83 and Germany with a score of 81 are at the top of the table. The UK with 81 points has 10th place and the United States with 76 points — 16th. Japan with score 75 is 18th, France with 70 is 23rd, China with 37–83rd, Russia with 29–119th place. Jordan with score 53 is 45th, Saudi Arabia with score 52 is 48th and Kuwait with score 49 is on 55th place [18]. It should be noted that in the Middle East and Islamic countries, Qatar has gained the best indicator in terms of lack of administrative and financial corruption and has gained the 71st place. After Qatar, the United Arab Emirates has gained score 71st place with score 23 [19].

In the meantime, we need to report to the International Organization for Transparency on Corruption in Iran over the years; According to the 2003 International Transparency Report, Iran ranked 78th in 133 countries, in 2004, among 147 countries

ranked 87th, In 2005, among 159 countries ranked 93th, in 2006 ranked 105th, in 2007 it was 131th, in 2008 the rating was 141th, in 2009 the rating was 168th, in 2010 it was 146th, in 2011 it was 120th, In 2012, with a score of 28 was 133th, in 2013 with a

25-point rating was 144th, in 2014 with a score of 27 points rated 136th And in 2015 with a score of 27 points out of 100 points ranked 130th and with Cameroon, Nepal, Nicaragua, Paraguay and Ukraine was in a same row [18].

Table 1

The most corrupted countries in the world in terms of the administrative system

RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE
83	Colombia	37	103	Moldova	33	147	Democratic Republic of the Congo	22
83	Liberia	37	107	Argentina	32	123	Madagascar	28
83	Sri Lanka	37	107	Belarus	32	123	Timor-Leste	28
88	Albania	36	107	Côte d'Ivoire	32	130	Cameroon	27
88	Algeria	36	107	Ecuador	32	130	Iran	27
88	Egypt	36	107	Togo	32	130	Nepal	27
88	Indonesia	36	112	Honduras	31	130	Nicaragua	27
88	Morocco	36	112	Malawi	31	130	Paraguay	27
88	Peru	36	112	Mauritania	31	130	Ukraine	27
88	Suriname	36	112	Mozambique	31	136	Comoros	26
95	Armenia	35	112	Vietnam	31	136	Nigeria	26
95	Mali	35	117	Pakistan	30	136	Tajikistan	26
95	Mexico	35	117	Tanzania	30	139	Bangladesh	25
95	Philippines	35	119	Azerbaijan	29	139	Guinea	25
99	Bolivia	34	119	Guyana	29	139	Kenya	25
99	Djibouti	34	119	Russia	29	139	Laos	25
99	Gabon	34	119	Sierra Leone	29	139	Papua New Guinea	25
			123	Gambia	28			

Reference: International Transparency International Report, 2015

Theoretical Framework. Organizational pathology means identifying the causes and roots of factors that contribute to the emergence of the crisis in various phenomena, and these factors can disrupt the process of growth and efficacy of phenomena. In other words, pathology, problem resolution, and scientific focal point are essential for determining the steps needed to improve the performance of the organization. Pathology requires a systematic approach to the whole process, and aims at identifying the nature and type of problem that is emerging and needs to be addressed [16:97]. Similarly, organizational pathology is a group process and, in this sense, needs to have similar goals and approaches. Individuals should be actively involved in running processes. Therefore, organizational pathology requires changes and new ways of adopting. Such changes can help to improve the future performance and development of the organization [13].

Organizational Pathology usually requires the examination of two broad areas. The first one identifies the constituent elements of the organization, which include the sectors, departments, products, and the relationships between the factors and their interactions. The second area is pathology based on organizational

processes that include communication networks, group problem solving, decision-making, leadership and power, planning and targeting methods, conflict management and competition. It should also be noted that today's economic, social and political changes are among the factors of rapid change in organizations [8]. Therefore, organizational pathology plays an important role in recognizing organizational issues, identifying its causes, choosing the right solutions, regardless of whether the process of change has been planned or emerged. In the absence of a robust pathologist consultant organizational leaders are likely to identify problems or make mistakes. This affects the readiness of the organization to make changes [8].

Causative agents and types of injuries. Normally, the outside factors cause irregularities and disruptions in living organisms, the order of internal structure and their internal processes. Organizational damage is categorized into three levels: qualitative, critical, and hazardous:

1. Preliminary damage. The only major risk of this kind of damage, in this regard, is that if not properly understood, addressed and repelled, becomes critical damage. Most of these damages can be recognized and prevented.

2. Critical Damage. Damage is caused by non-dealing with initial damage in the organization. These types of damage are evident in the “structural, behavioral, and underlying” branches, and can be expressed scientifically.

3. Harmful and deadly injuries. These types of injuries are the most dangerous types of organizational damage that, if not well understood, will cause the organization to be destroyed, such as the vulnerability of strategic decision makers. In this kind of damage, not only the growth and development is disturbed, but the life and survival of the organization is also seriously endangered. These three types of organizational damage are interconnected and, if not properly understood and treated, one becomes the other [4: 62–63].

Organizational Pathology Patterns. Pathology is based on the understanding of the organization's work.

The intellectual frameworks that apply the organizational change factors used for evaluation the organization are called “pathological patterns”. Pathological patterns play a decisive role in the organizational transformation program [20:11]. By recognizing the pathological patterns, it is possible to construct and institutionalize them according to organizational requirements. So, by observing a problem in the organization from a systematic viewpoint, one can examine the interactions between different organizational units and understand the roots of the problem, and with preventive actions minimize the harmful consequences of injures. The most important organizational models are the seven-dimensional Marvin Webster model, the Harrison model, and the three-branch analysis model (ibid); In the present study, we describe the Three-Branch Analysis model:

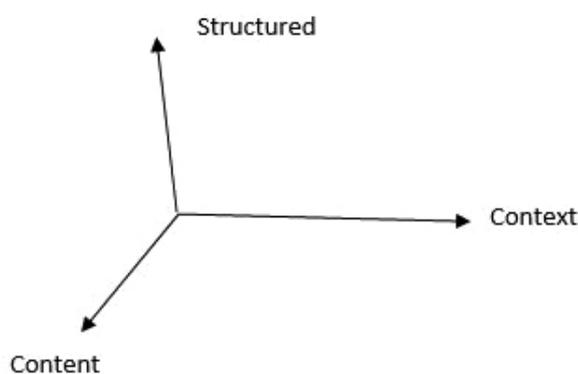


Figure 2. Three-branch analysis model

Reference: Bahramzadeh, Hossein Ali, Amiri, Hooshang, Ghadiri, Ramin. (2015), Pathology of Manpower Management at Mazandaran University of Medical Sciences headquarters based on the Three-Horned Model, Quarterly Journal of Educational Psychology, Issue. 2

Based on this model, the phenomenon of organization and management can be analyzed according to three categories of behavioral, structural and environment factors. Behavioral (content) factors are all factors related to the human resources that make up the content of the organization, such as motivation and job satisfaction. Structural factors include a set of regular relationships governing the internal components of the organization that make up the body, such as organizational structure and rules and regulations. Ultimately, the environment factors include the environment and external conditions that cause behavioral and structural factors [16:100], all elements that make up the structure and content without exception to the environment. No source can be imagined without the environment. Therefore, all organizational events and phenomena can be studied, analyzed in the form of three-branch theory. The model consists of three branches: structure, context and content.

Analysis. In this research, we try to answer these questions. Is there a significant relationship between administrative corruption and factors such as economic status of employees, cultural characteristics of society, organizational characteristics, quality and quantity of laws and individual characteristics of employees? Also, is there a meaningful relationship between the application of control and monitoring methods and the reduction of corruption? What are the most effective methods of controlling? A questionnaire with 20 questions was designed in two sections. The first part was based on the three-branch model in three parts: structure, behavior, and environment. Questions 1–6 of the questionnaire examine the relationship between organizational characteristics and corruption. Questions 7 to 10 of the questionnaire examine the relationship between behavioral-individual and administrative corruption issues and questions 11 to 14 of the questionnaire are to examine the relationship between cultural and economic characteristics of the

environment and administrative corruption. The second part of the questionnaire, which includes

questions 15–20, examines the relationship between methods of control and corruption (Table 1).

Table 1

Categorization of research questions by subject

Part I (based on a three-branch model)	Branch of structure	The complexity of the rule; Failure to inform people of the rules; The high quantity of the rules; Lack of benefits for employees; Lack of effective control mechanisms in the organization; Lack of efficient reward system.
	Branch of behavior	Lack of conscience; Prefer individual interests to group interests; The degree of employee riskiness; Lack of familiarity with the laws and regulations.
	Branch of environment	Inconsistency between the growth rate of inflation and the growth rate of staff salaries; The feeling of economic inequality of government employees compared to other sectors; The degree of relativity in society; Unconsciousness of the society towards moral standards.
Part II	Investigating the relationship between methods of control and administrative corruption	Exacerbation of penalties; Establishing Independent Anti-Corruption Institutions; Applying Effective Regulations; Deconstruction of the administrative system; Effective administrative control; Efficient financial control system.

A) Binomial test. Using binomial test we investigated the relationship between all variables of research with the desired variable, namely administrative corruption. It should be noted that the questions for each variable were ranked from 1 to 5 based on the Likert spectrum. This scale of 5 options is divided into positive, negative, and neutral classes. Therefore, the probability of responding to the relationship between the two variables in each question is either opposite or non-orientated will be

0.06. For each of the questions, the binomial test was used in the following way. The results are as follows. Here, the unpopular impact of society on ethical standards on corruption is given as an example.

- zero assumption (H0): Unassailing the community to moral standards do not affect the administrative corruption ($H_0 = p \leq 0.6$);
- opposite assumption (H1): Unassailing the community to moral standards do affect the administrative corruption ($H_1 = p > 0.6$).

Table 2

The results of examining related questions through binomial testing

Research variables	Number of questions	Ratio observed	Test ratio	Meaningful level	Confirm or reject variable effects
complexity of the rules 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the lack of information to the people 0.6=> group 1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the high quantity of the rules 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the lack of additional benefits for employees 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the lack of effective control mechanisms in the organization 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable

Table 2

Research variables	Number of questions	Ratio observed	Test ratio	Meaningful level	Confirm or reject variable effects
the lack of efficient reward system 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
lack of conscience in Work 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the preference of individual interests to group interests 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the degree of employee riskiness 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the lack of familiarity with the laws and regulations, 0.6=> group1 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the lack of fit between the rate of growth of inflation and the growth rate of employee salaries group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the feeling of economic inequality of government employees compared with other sectors group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
The degree of kinship in society group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
Unassailing the community to moral standards, group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
the intensification of punishment, group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
The creation of an independent anti-corruption institutions group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
Applying Effective Regulations group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
depoliticizing the bureaucracy group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
Effective administrative control group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable
Efficient financial control system group1 <=0.6 0.6<group 2	0 384	.0 1.0	0.6	.000	Verify the effect of the variable

According to the above table, the results of the relevant questions show that there is a significant relationship between the components in the structural, behavioral, and environmental branches and methods of controlling corruption with administrative corruption.

In other words, the above table states the relationship between the following components

(complexity of rules, lack of information, high quantity of the rules, lack of additional benefits for employees, lack of effective control mechanisms in organization, lack of efficient reward system, of conscience in work, preference of individual interests to group interests, degree of employee riskiness, lack of familiarity with laws and regulations, inconsistency between rate of inflation growth and growth rate of

employee salaries, feeling of economic inequality of government employees compared with other sectors, degree of kinship in society, society's unyielding moral standards, intensification of punishment, creation of an independent anti-corruption institutions, adoption of efficient regulation, depoliticizing the bureaucracy, administrative control effectively, efficient financial control system) with administrative corruption (the dependent variable). It has a significant level of 0.000 or less than 0.5; Therefore, the statistical test of the components above is located in the H1 region and there is a meaningful relationship

between the above components with administrative corruption. Also, the H0 assumption is rejected for all components.

B) Friedman Test. Friedman test was used to determine the significance and effect of the components of each structural, behavioral and environmental branches in the three-branch model on administrative corruption and the results are presented in Table 3. It should be noted that the significance and impact of each component of the methods of controlling corruption was also examined separately in accordance with Table 4.

Table 3

Ranking the importance of effective factors on the emergence of administrative corruption in the Three-branch model

Separation of each branch in the model	Variables	Average rating per branch	Average rating of all variables	Rank of each variables in total
The structure branch	The complexity of the rules	5.01	9.25	3
	Lack of effective control mechanisms in the organization	4.99	9.21	4
	Lack of efficient reward system	4.04	7.35	5
	Lack of benefits for employees	3.93	7.14	6
	The high quality of the rules	3.87	6.99	7
	Failure to inform the rules of the people	2.79	4.90	9
The behavior Branch	Lack of conscience	3.99	11.54	1
	Lack of familiarity with the laws and regulations	2.10	4.54	10
	Prefer individual interests to group	1.95	4.11	11
	The degree of employee riskiness	1.95	4.11	11
The environment branch	Unconsciousness of the society towards moral standards	3.28	11.54	1
	The feeling of economic inequality of government employees compared to other sectors	2.85	10.14	2
	Inconsistency between the growth rate of inflation and the growth rate of staff salaries	2.57	9.21	4
	The degree of relativity in society	1.31	5.00	8

As it can be seen, the lack of conscientiousness, the feeling of employee economic inequality and the complexity of the laws are in the first, second and third degrees, respectively, in influencing the emergence of administrative corruption. The lack

of effective control mechanisms in the organization, the lack of an efficient reward system, the lack of additional benefits for employees, the high quantity of laws, and so on, are at other levels of influence, respectively.

Table 4

Ranking of Components of administrative Corruption Control Methods

Part II	Rating variables	Average rating	Rating
Investigating the relationship between methods of control and administrative corruption	Efficient financial control system	5.14	1
	Effective administrative control	5.02	2
	Establishing Independent Anti-Corruption Institutions	2.93	3
	Exacerbation of penalties	2.74	4
	Deconstruction of the administrative system	2.61	5
	Applying Effective Regulations	2.56	6

As you can see, effective financial control system, effective administrative control, and the creation

of independent anti-corruption institutions are ranked first, second and third, respectively, as the

most effective methods of controlling corruption. Also, other components include the intensification of penalties, the transformation of the administrative system and the application of effective regulations in the next rank.

Conclusion. According to the findings of this research, we believe that administrative corruption affects as much as economic, social, political, judicial and cultural systems in each country; has negative effects on the legitimacy of the political system, the efficiency of the administrative system, and the country's growth and development. Corruption investigations also show that this phenomenon becomes more complex every day, and it is also indicative of the importance of adopting comprehensive solutions to combat it. It should be noted that effective treatment of corruption in each country requires the recognition of its existence by the people and government officials.

Therefore, in the present study, a set of the most important causes of the emergence of administrative corruption based on the three-branch model of organizational pathology theory in the provinces of Tehran and the most effective methods for controlling corruption have been presented. Based on the results of the research, the most important causes of corruption are based on the three-branch model in the behavior and environment field and then in the structure branch:

1. Lack of conscientiousness and unyielding society towards ethical standards (behavior and environment branch)

2. The feeling of economic inequality of government employees compared to other sectors (environmental branch)

3. The complexity of the rules (structure branch)

4. Lack of effective control mechanisms in the organization (branch structure)

5. Lack of efficient reward system (branch structure)

According to Table 4, the most effective methods of controlling corruption are as follows:

1. Efficient financial control system
2. Effective administrative control
3. Establishing Independent Anti-Corruption Institutions

4. Exacerbation of penalties

5. Dismissal of the administrative system

6. Applying Effective Regulations

Based on this, we will propose solutions to fight the corruption of the administrative system and reform the system:

1. Systematic financial systems through their upgrade

2. Monitoring on the wealth of government employees and their families

3. Strengthen institutions and regulatory bodies such as the inspection agency and their use of information systems

4. Remove the terms of commodity multiplicity, remove rents and exclude grounds

5. Public access to government information and encouragement of employees and citizens to disclose corruption and reward for revealing person.

6. Create grounds for public opinion, NGO and media to monitor the functioning of the administrative system

7. Press freedom and immunity in the disclosure of corruption

8. Reforming the methods and mechanisms of encouragement and punishment in the administrative system

9. Reforming the administrative system by reforming its structure and rules and removing redundant provisions

10. Modifying the rules for the recruitment and selection of employees and directors in the administrative system

11. Creating and developing an e-government mechanism

12. Performing cultural and educational measures in the area of denouncing administrative offenses.

REFERENCES

1. Abbas Zadegan, Seyed Mohammad (2004) Corruptionю Tehran.
2. Abbas Zadeh, Hassan (2010) Complicating Human Resource Management. *Oil Industry*, 12, 89–112.
3. Afzali, Abdul Rahman (2011) Administrative corruption and its impact on development. Causes, consequences and solutions. *International Law Journal*. vol.24, 45.
4. Bahramzadeh, Hossein Ali, Amiri, Hooshang, Ghadiri, Ramin. (2015) Pathology of Manpower Management at Mazandaran University of Medical Sciences headquarters based on the Three-Horned Model. *Quarterly Journal of Educational Psychology*, 2, 59–82.
5. Goldthorpe, John E. (1991) *Sociology of Third World Countries*, Astan Quds Razavi Publishing.
6. Khalfkhani, Mehdi (2010) Social Approach in Developing Corruption Measurement Indicators, *Scientific-Specialized Quarterly of Assessment Knowledge (National Inspection Organization)*, vol.2, iss. 3.
7. Khodadad Hosseini, Seyyed Hamid and Mohsen Farhadinejad (2001) *Corruption Investigation and its Control Methods*. *Modares Quarterly*, 1.

8. McFillen, J. M, Deborah, A, O'Neil, William, K, Blazer & Glenn H, Varney. (2013) Organizational Diagnosis: An Evidence-based Approach. *Journal of Change Management*, vol.13, 2, 223–246.
9. Qarani, Mohammad et al. (2010) Analysis of Corruption Relationship with Good Governance Principles and Its Effectiveness from Organizational Culture (Case Study: Corruption). *Proceedings of the Conference on Promoting Occupational Health, Zaman*.
10. Rabiei, Ali (2004) *Long Live Corruption*. Tehran.
11. Rafi Pour, Faramarz (2000) *Development and Contradiction*. Tehran.
12. Rafi Pour, Faramarz (2009) *Social Cancer Corruption*. Tehran.
13. Rahimi, H, Siadat, A, Hoveida, R, Shahin, A, Nasrabadi, H. N, Arbabisarjou, A. (2011) The Analysis of Organizational Diagnosis on Based six Box Model in University. *Higher Education Studies*, 1, 84–92.
14. Shafizadeh, Hamid (2010) Promotion of Culture and General Education to Confront Corruption. *Scientific-Specialized Quarterly of Assessment Knowledge (National Inspection Organization)*, vol.2, iss. 3.
15. Shokrallahi, Masoud (1999) Capacity building for the health of the administrative system, conference of the administrative and development system. Tehran.
16. Tavakoli Darestani, Shaghayegh and Saeed Shahbaz Moradi. (2008) Pathology of Human Resources Management with the Purpose of Improvement and Development. *Quarterly Journal of Management and Human Resources in Oil Industry*, 4.
17. URL: <http://www.entekhab.ir/fa/news/139643>.
18. URL: <http://www.shomanews.com/fa/news/813569/2016>.
19. URL: <http://www.asriran.com/fa/news/447291>.
20. Zakeri Pour, Gholamreza, Reza Gholi, Fahimeh, Ahmad Abadi, Ahmad. (2011), Human Resources Pathology of fateb in order to Improving Development. *Development Quarterly*, 22.

Поступила в редакцию: 20 апреля 2018 г.

Принята к печати: 10 июля 2018 г.

МИГРАЦИЯ И РЫНОК ТРУДА В ПЕРИФЕРИЙНОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И АВТОНОМИЯ*

Л. В. Родионова

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
(Новосибирск, Россия)

Описывается взаимосвязь между миграционными процессами в периферийном агропромышленном регионе и ситуацией на рынке труда, в частности, между миграцией и предложением рабочей силы, миграцией и спросом на неё, миграцией и безработицей, миграцией и заработной платой. Дается количественная оценка влияния миграции на основные компоненты рынка труда Алтайского края в 1992–2016 гг.

Ключевые слова: миграция, рынок труда, периферийный агропромышленный регион.

MIGRATION AND LABOUR MARKET IN PERIPHERAL AGRICULTURAL REGION: RELATIONSHIP AND AUTONOMY

L. V. Rodionova

Institute for Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russia)

The article describes the relationship between migration processes in the peripheral agricultural region and the labor market situation, in particular, between migration and supply of labor, migration and demand for it, migration and unemployment, migration and wages. A quantitative assessment of the impact of migration on the main components of the Altai Territory labor market in 1992–2016 is given.

Keywords: migration, labor market, peripheral agro-industrial region.

Миграционные процессы и рынок труда в регионе тесно взаимосвязаны. С одной стороны, территориальные перемещения трудовых ресурсов являются важнейшим механизмом формирования цены, спроса и предложения на рынке труда, а с другой — состояние регионального рынка труда в значительном степени детерминирует направления, объемы и результаты миграции. Их взаимодействие происходит под влиянием многочисленных демографических, социально-экономических, политических, национально-этнических и природно-экологических факторов.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18–010–00710 «Системные трансформации в агропромышленных регионах с различным центропериферийным положением в контексте развития территориально-отраслевой структуры экономики России».

В зависимости от сочетания названных факторов, направления и силы их действия формируется та или иная ситуация в демографической сфере и на рынке труда [1–3]. Аграрная специализация экономики региона, его периферийность и высокая доля сельского населения во многом определяют как специфику развития миграционных процессов и рынка труда в регионе, так и особенности механизма их взаимодействия. Большинство подобных регионов характеризуются миграционным оттоком населения, повышенной напряженностью на рынке труда и более низким уровнем заработной платы [4, 5].

Приток переселенцев в регион при прочих равных условиях создает как дополнительное предложение рабочей силы, так и дополнительный спрос на рынке труда, в первую очередь в сфере образования, здравоохранения и жилищ-

ном строительстве. Миграционная убыль населения может вызвать не только увеличение спроса на рабочую силу, но и его уменьшение в силу сокращения численности населения, а вместе с ним и потребности в товарах и услугах местного происхождения [6, 7].

Что касается взаимосвязи миграции и цены рабочей силы, то широкое распространение получило мнение, согласно которому миграционный приток населения в регион усиливает конкуренцию за рабочие места и тем самым приводит к снижению уровня заработной платы, а его отток может повлечь за собой дефицит трудовых ресурсов и повысить цену рабочей силы. Однако результаты эмпирических исследований нередко опровергают это мнение [8, 9].

В соответствии с качественными характеристиками встречных миграционных потоков качество трудовых ресурсов в регионе в результате их межтерриториального перераспределения может как повышаться, так и снижаться.

В настоящей статье рассматриваются результаты исследования влияния миграции на рынок труда Алтайского края как одного из крупнейших представителей периферийных агропромышленных регионов. Наши расчеты показывают, что среди всех источников формирования предложения рабочей силы на региональном рынке туда доля миграции составляет около 7%, а спроса на рабочую силу — 5%. В составе мигрантов 75–80% приходится на лиц в трудоспособном возрасте, тогда как доля этой категории в общей численности населения региона не превышает 55%. Результаты социологических опросов населения свидетельствуют о том, что в первый год после перемены места жительства в Алтайском крае трудоустраиваются 78% мужчин и 75% женщин. По нашей оценке, в 1990–2016 гг. предложение рабочей силы в крае увеличивалось в результате миграции на 58 тыс. чел. в среднегодовом исчислении, а спрос — на 52 тыс. чел.

Наибольшей миграционной подвижностью отличается молодёжь. По данным Росстата удельный вес молодых переселенцев в общей численности мигрантов в трудоспособном возрасте колеблется в пределах 40–50%. В соответствии с этим роль миграции в формировании спроса и предложения на молодежном рынке труда наиболее значима. По мнению экспертов, в большинстве городов и районов края отток молодежи становится главным барьером на пути к их устойчивому развитию. Одной из основных причин эмиграции молодежи является отсутствие подходящих рабочих мест.

Анализ структурных характеристик встречных миграционных потоков показывает, что в 1990-е гг. в результате пространственного перераспреде-

ния населения Алтайский край получал более молодые, образованные и квалифицированные кадры. Так, в 1994 г. на 100 чел., выбывающих из региона в трудоспособном возрасте и моложе, на Алтай прибывало 167 и 180 чел. соответственно, а на 100 выбывающих с высшим образованием прибывало 263 чел. с соответствующим образованием. Однако с началом 2000-х гг. ситуация изменилась, в ходе миграций край теряет более качественное население. Например, в 2015 г. на 100 чел., приезжающих в край в трудоспособном возрасте и моложе 16 лет, покидало регион 115 и 117 чел. соответственно, а на 100 прибывающих с высшим образованием — 116 чел. [10].

В отдельные временные периоды миграция в целом и ее отдельные составляющие по-разному могут воздействовать на рынок труда. Изучение динамики чистой миграции, уровня безработицы и заработной платы в Алтайском крае в 1992–2016 гг. показало, что в первое пятилетие рассматриваемого промежутка времени миграционный прирост населения увеличивался и являлся главным источником сохранения трудового потенциала региона. Однако затем он начал уменьшаться, а в 2001 г. превратился в миграционную убыль, которая отмечается и по сей день. При этом миграционный прирост населения в основном формировался за счет перемещения населения из стран нового зарубежья в Алтайский край главным образом под воздействием национально-этнических факторов, а миграционная убыль — в результате преимущественного выезда жителей края в другие регионы Российской Федерации в силу социально-экономических причин.

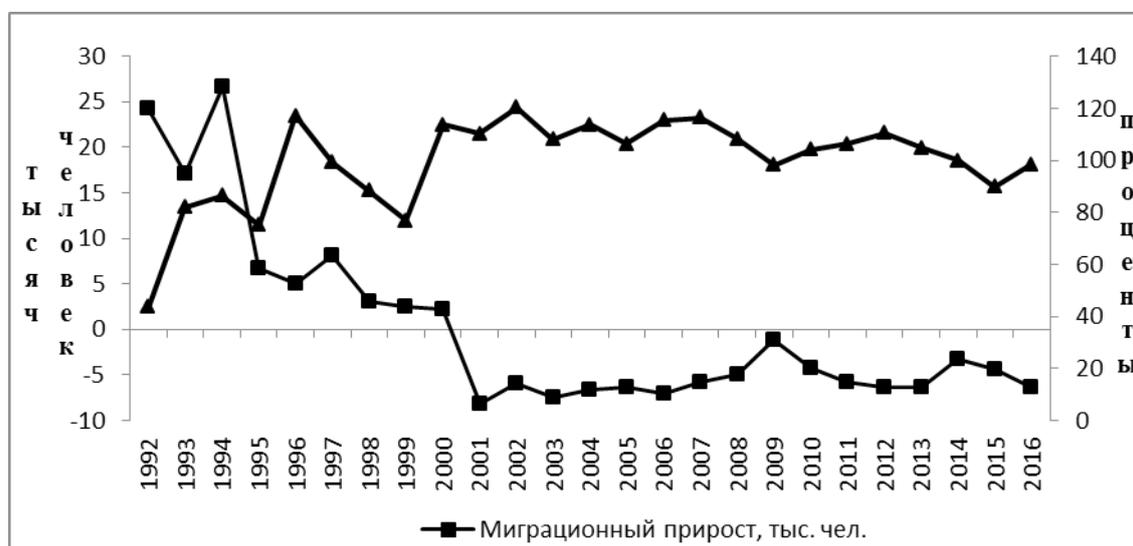
Уровень безработицы в регионе непрерывно повышался вплоть до 1998 г., в дальнейшем, до 2007 г., он в основном снижался, а после кризисного подъёма в 2008–2009 гг. колебался в диапазоне 6–9%. В течение 16 лет исследуемого периода между миграцией и рынком труда наблюдалась положительная связь, а в оставшиеся 9 лет она была отрицательной, т. е. направления движения чистой миграции и безработицы были противоположными (см. рис. 1).

Если обратиться к показателям заработной платы, то номинальная зарплата росла на протяжении всего исследуемого периода. В динамике реальной заработной платы наблюдалась более разнообразная картина, периоды ее роста и падения неоднократно сменяли друг друга. При этом направления движения заработной платы и миграционного прироста чаще всего не совпадали (см. рис. 2). Коэффициент корреляции между чистой миграцией и номинальной заработной платой составлял $-0,53$, а чистой миграцией и реальной заработной платой $-0,72$.



Источник: данные Росстата.

Рис. 1. Миграционный прирост и уровень безработицы в Алтайском крае в 1992–2016 гг.



Источник: данные Росстата.

Рис. 2. Миграционный прирост и реальная заработная плата в Алтайском крае в 1992–2016 гг.

В границах внутрирегионального пространства можно утверждать лишь об умеренных связях между миграцией и рынком труда в сельских районах и городах с положительным миграционным балансом, низким уровнем безработицы и более высокой заработной платой. В других территориальных образованиях эта связь слабая, о чем свидетельствует незначительное пересечение групп городов и сельских районов Алтайского края с высоким (низким) миграционным приростом (убылью) населения, высокой (низкой) заработной платой и низкой (высокой) напряженностью на рынке труда (см. табл.), а также низкие коэффициенты корреляции между рассматриваемыми параметрами (около $-0,2$). Объяснение сложившейся ситуации требует дополнительных исследований.

Таким образом, в 1990–2000 гг. миграция выступала в качестве одного из ключевых факторов формирования и развития рынка труда Алтайского края. В 1990-е гг. она являлась единственным источником сохранения трудового потенциала региона и важнейшим механизмом формирования спроса и предложения рабочей силы. Однако в 2000-е гг. миграция является одной из детерминант сокращения численности и ухудшения структуры трудовых ресурсов в регионе и тем самым способствует формированию рисков и угроз на рынке труда, которые проявляются в ухудшении качественных характеристик трудового потенциала, повышении конкуренции за рабочие места, эпизодическом снижении реальной заработной платы, сокращении налоговых поступлений и оттоке финансовых ресурсов из региона. Для их нейтра-

лизации или хотя бы ослабления необходимо осуществить комплекс социально-экономических, организационных и правовых мер, направленных на закрепление населения в крае и привлечение

в регион образованных и квалифицированных кадров. В рамках внутрикраевого пространства можно говорить лишь о слабых и умеренных связях между миграцией и рынком труда.

Территории-лидеры и территории-аутсайдеры по коэффициенту миграционного прироста, уровню безработицы и среднемесячной начисленной заработной плате в Алтайском крае в 2016 г.

Территории-лидеры	Коэффициент миграционного прироста ¹ ≥ 30	Административные единицы
		Районы: Ельцовский, Завьяловский, Зональный, Крутихинский, Первомайский, Ребрихинский, Тальменский, Топчихинский, Шелаболихинский; города: Белокуриха, Новоалтайск, Яровое
Территории-аутсайдеры	Уровень безработицы ² ≤ 2	Районы: Алтайский, Бийский, Зональный, Каменский, Краснощековский, Павловский, Первомайский, Петропавловский, Солонешенский, Тальменский, Топчихинский, Третьяковский, Шипуновский; города: Алейск, Барнаул, Белокуриха, Камень-на-Оби, Новоалтайск, Рубцовск, Славгород; ЗАТО Сибирский
	Среднемесячная начисленная заработная плата ³ ≥ 21000 руб.	Районы: Благовещенский, Змеиногорский, Зональный, Калманский, Кулундинский, Павловский, Петропавловский, Рубцовский; города: Алейск, Барнаул, Белокуриха, Бийск, Заринск, Новоалтайск
	Коэффициент миграционного прироста ¹ ≤ -100	Районы: Баевский, Заринский, Каменский, Курьинский, Рубцовский, Смоленский, Солтонский, Табунский, Третьяковский, Тюменцевский, Угловский, Хабарский
Территории-аутсайдеры	Уровень безработицы ² ≥ 4	Районы: Бурлинский, Быстроистокский, Залесовский, Крутихинский, немецкий, Новичихинский, Родинский, Советский, Солтонский, Суетский, Усть-Пристанский, Хабарский, Целинный
	Среднемесячная начисленная заработная плата ³ < 17000 руб.	Районы: Бурлинский, Быстроистокский, Залесовский, Ребрихинский, Родинский, Солонешенский, Солтонский, Суетский, Третьяковский, Тюменцевский, Усть-Пристанский, Хабарский, Чарышский.

Примечание: ¹ — число человек на 10 тыс. населения; ² — в процентах к населению в трудоспособном возрасте, ³ — в рублях. Источник: построено по данным Росстата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Перспективы и риски развития человеческого потенциала в Сибири / отв. ред. В. В. Кулешов. Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2014. 269 с.
2. Трансформационные процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае / под ред. А. Я. Троцковского. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2017. 424 с.
3. Зайончковская Ж. А., Тюрюканова Е. В. Миграция и демографический кризис в России. М. : ИНП РАН, 2010.
4. Казаков М. Ю. Современные сущностные и структурно-функциональные характеристики периферийных территорий в контексте формирования новой политики пространственного развития регионов // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 4/2 (27). С. 65–70.
5. Узбекова Ю. И. Трансграничные регионы азиатской России в парадигме центр-периферийных отношений // Многовекторность в развитии регионов России: ресурсы, стратегии и новые тренды / отв. ред. В. Н. Стрелецкий. М., 2017. С. 283–290.
6. Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края: социально-экономические и пространственные аспекты : колл. монография / науч. ред. А. Я. Троцковский. Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2013. 330 с.
7. Казанцев С. В. Защищенность экономики регионов России. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2014. С. 65–79.
8. Локшин М. М., Чернина Е. М. Мигранты на российском рынке труда: портрет и заработная плата // Экономический журнал ВШЭ. 2013. Т. 17, № 1. С. 41–74.
9. Денисенко М., Чернина Е. Трудовая миграция и заработки мигрантов в России // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 40–57.

10. Родионова Л. В. Оценка современных миграционных процессов в приграничном регионе в контексте безопасности // Экономика. Профессия. Бизнес. 2018. № 1. С. 61–74.

REFERENCES

1. Prospects and risks of human development in Siberia (2014) V.V. Kuleshov (Ed.) Novosibirsk (in Russian).
2. Transformation processes and the formation of competitive advantages in the Altai Territory (2017) A. Ya. Trotskovskiy (Ed.) Novosibirsk (in Russian).
3. Zayonchkovskaya, Zh. A., Tyuryukanova, E. V. (2010) Migration and demographic crisis in Russia. Moscow (in Russian).
4. Kazakov, M. Yu. (2017) Modern Essential and Structural-Functional Characteristics of Peripheral Territories in the Context of the Formation of a New Policy of Spatial Development of Regions, in: International Scientific Publication. Modern Fundamental and Applied Research, 4–2 (27), 65–70 (in Russian).
5. Uzbekova, Yu. I. (2017) Transboundary regions of Asian Russia in the paradigm of center-peripheral relations / Multivector in the development of Russian regions: resources, strategies and new trends. V.N. Streletsky (Ed.). Moscow. 283–290 (in Russian).
6. Sustainable development of rural areas of the Altai Territory: socio-economic and spatial aspects (2013) A. Ya. Trotskovskiy (Ed.) Barnaul (in Russian).
7. Kazantsev, S. V. (2014) The protection of the economy of Russian regions. Novosibirsk. 65–79 (in Russian).
8. Lokshin, M. M., Chernina, E. M. (2013) Migrants in the Russian labor market: portrait and salary. Economic Journal of the Higher School of Economics. Vol.17, 1, 41–74 (in Russian).
9. Denisenko, M., Chernina, E. (2017) Labor migration and migrant earnings in Russia. Issues of economics, 3, 40–57 (in Russian).
10. Rodionova, L. V. (2018) Evaluation of modern migration processes in the border region in the context of security. Economics. Profession. Business, 1, 61–74 (in Russian).

Поступила в редакцию: 18 июня 2018 г.
Принята к печати: 20 июля 2018 г.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА*

О. Ю. Рудакова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

На основе анализа формирования теории межрегионального взаимодействия и оценки ее современного состояния определена роль межрегионального взаимодействия в концепции экономической безопасности через призму таких категорий, как «межрегиональная дифференциация», «межрегиональная интеграция», «межрегиональное сотрудничество». Межрегиональная дифференциация рассматривается как индикатор запуска механизма межрегионального взаимодействия. Угрозой экономической безопасности рассматривается не сама дифференциация, а ее уровень, оцениваемый по наиболее значимым показателям в рамках отдельного государства. Предложен авторский подход к структуре исследования межрегиональных связей, включающий расширение целей межрегионального взаимодействия в контексте обеспечения экономической безопасности, выделение основных параметров (субъектов, объектов, направлений, факторов, форм и видов региональных связей, показателей оценки эффективности взаимодействия), позволяющих дать оценку не только существующим, но и потенциально возможным региональным связям, определить желаемый и допустимый уровень межрегиональной интеграции и межрегиональной дифференциации, выступающие основными параметрами оценки экономической безопасности.

Ключевые слова: межрегиональная дифференциация, региональное взаимодействие, межрегиональная интеграция, экономическая безопасность, межрегиональное сотрудничество.

REGIONAL INTERACTION IN CONCEPT OF STATE ECONOMIC SECURITY

O. Yu. Rudakova

Altai State University (Barnaul, Russia)

Based on the analysis of the formation of the theory of interregional interaction and assessment of its current status, the role of interregional interaction in the concept of economic security through the prism of such categories as “interregional differentiation”, “interregional integration”, “interregional cooperation” is defined. Interregional differentiation is considered as an indicator of launching the mechanism of interregional interaction. The threat to economic security is not the differentiation itself, but its level, estimated by the most significant indicators within a single state. The author's approach to the structure of the study of interregional relations is proposed, including the expansion of the goals of interregional interaction in the context of ensuring economic security, highlighting the main parameters (subjects, objects, trends, factors, forms and types of regional links, indicators of the effectiveness of interaction), allowing to assess not only the existing, but also to potential regional connections, to determine the desired and permissible level of interregional integration and interregional differentiation, is the main criteria for evaluation of economic security.

Keywords: interregional differentiation, regional interaction, interregional integration, economic security, interregional cooperation

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18–010–00135 «Условия расширения и оценка уровня региональной интеграции в целях обеспечения экономической безопасности (на материалах Сибирского федерального округа)».

Введение. В условиях мировых экономических и политических диспропорций межрегиональная интеграция субъектов РФ выступает ключевым фактором укрепления и защиты экономического суверенитета страны и стимулирования национальной экономики. Несмотря на стремление к созданию благоприятных условий для развития межрегионального взаимодействия внутри страны (поддержка инновационной деятельности, импортозамещения и модернизации промышленного производства), во взаимоотношениях регионов РФ присутствует конкуренция за ресурсы федерального центра и иностранных инвесторов, которая сопровождается дублированием усилий по формированию и развитию инфраструктуры, а также становится препятствием к разработке и реализации согласованной политики, ориентированной на межрегиональное сотрудничество и партнерство. В «Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 г.», утвержденной Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 298, одной из основных угроз и вызовов экономической безопасности определена неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития [1]. В этой связи в числе основных задач государственной политики в сфере обеспечения экономической

безопасности выступают сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, расширение и укрепление хозяйственных связей между субъектами Российской Федерации, создание межрегиональных производственных и инфраструктурных кластеров.

В современной науке и практике региональное экономическое взаимодействие преимущественно рассматривается как фактор конкурентоспособности, социально-экономического и инновационного развития и практически не исследуется в контексте экономической безопасности. Отсутствие единого подхода к пониманию и исследованию межрегионального экономического взаимодействия с точки зрения обеспечения экономической безопасности усложняет разработку и реализацию согласованных административных решений и действий на уровне региона, способствует ослаблению межрегиональных экономических связей либо придает им деструктивный характер, замедляет использование преимуществ взаимного дополнения региональной экономики и повышает угрозы экономической целостности государства.

Развитие взглядов на процесс межрегионального взаимодействия происходило в рамках одноименной теории, на положения которой существенное влияние оказали следующие теории: преимуществ, размещения, пространственного равновесия, кластерного развития (табл. 1).

Таблица 1

Вклад научных теорий в развитие теории межрегионального взаимодействия

Наименование	Содержание и вклад в развитие теории межрегионального взаимодействия
Теории преимуществ (А. Смит [2], Д. Рикардо [3])	Наличие в одних регионах преимуществ в производстве товаров по более низкой цене по сравнению с другими регионами, реализация преимуществ через торговлю; выгодность товарообмена
Теории размещения (И. Г. Тюнен [4], В. Кристаллер [5], В. Лаунхардт, А. Вебер [6])	Географические факторы (расстояние) и экономические (размеры и структура затрат) рассматриваются как основные в вопросах эффективности размещения и функционирования экономического объекта (предприятие, город, район)
Теории пространственного равновесия (А. Леш [7], П. Самуэльсон, В. Столпер [6], Д. Рикардо [3], Э. Хекшер [8], Б. Олин [9])	Технологическая специализация, кооперирование и агломерационный эффект определяют конкурентоспособность региона; торговля — это не только взаимовыгодный обмен, но и инструмент сокращения разрывов в развитии между территориями.
Теории кластерного развития (М. Портер [10], М. Энрайт [11], Э. Бергман, Э. Фезер [12], Д. Хамфри, Э. Шмитц [13], М. Столпер [14], С. Розенфельд [15], П. Маскелл и М. Лоренцен [16])	Кластерно-сетевая организация экономики — значимый инструмент выравнивания пространственного территориального развития, который позволяет увеличивать производительность труда и стимулировать инновационный процесс, улучшать воспроизводственную структуру региональной экономики

Современная теория межрегиональных взаимодействий объединяет теории размещения и факторов производства, межрегиональных экономических связей, распределительных отношений, общего экономического равновесия, международной экономической интегра-

ции. Анализ межрегионального взаимодействия включает исследование трех фундаментальных понятий:

- оптимум Парето;
- ядро;
- экономическое равновесие (см. табл. 2) [17].

Таблица 2

Структурные элементы исследования межрегионального взаимодействия в контексте одноименной теории

Наименование элемента	Содержание	Пояснение
Оптимум Парето	Множество вариантов развития экономики, которые нельзя улучшить для одних регионов, не ухудшая положения других. Разные оптимальные варианты не одинаково выгодны для отдельных регионов.	Существуют возможности, что какие-либо регионы, действуя самостоятельно или в коалиции с другими регионами, могут достичь более выгодных для себя состояний. Наиболее важным требованием при выборе взаимовыгодных вариантов для регионов является условие принадлежности к ядру.
Ядро	Оптимальные варианты развития для всех регионов. Ядро может существовать, может не существовать.	Множество таких вариантов развития, в осуществлении которых заинтересованы все регионы (им невыгодно выделяться из системы, образуя коалиции).
Экономическое равновесие	Множество модификаций для каждого региона, при которых сальдо межрегионального обмена, измеряемое в ценах равновесия, равно нулю.	Если каждый регион находит оптимальное решение исходя из интересов своего населения, то при каких условиях общего рынка (ценах обмена, тарифах, налогах и т. п.) сочетание региональных решений даст сбалансированное решение для всей системы регионов?

Анализ формирования и развития теории межрегионального взаимодействия позволяет сделать вывод о ее основных положениях, подчеркивающих важность разделения труда, специализации, обмена ресурсами и спроса на выпускаемую продукцию для развития каждого региона. Она не акцентирует внимание на обеспечении суверенитета страны и ее безопасности, отмечая лишь необходимость региональных связей для формирования и повышения региональной и национальной конкурентоспособности, социально-экономического и инновационного развития, а также сокращения разрывов между территориями.

Взаимозависимость проблем региональной дифференциации и региональной интеграции в контексте межрегионального взаимодействия обусловила взаимозависимость исследований в этих направлениях и формирование различных точек зрения. Вопросам межрегионального взаимодействия посвящены исследования О. А. Бакуменко [18], С. Л. Голобородко [19], Т. В. Усковой, Е. В. Лукина [20], Л. А. Беляевской-Плотник, Н. Ю. Сорокиной [21], А. Г. Гранберга [22], К. Ю. Кудина [23] и др. Исследованию межрегиональной дифференциации посвящены труды В. Ю. Маслихиной [24], И. А. Николаева, О. С. Точилкиной [25]. Экономическую безопасность изучали Л. А. Беляевская-Плотник, Н. Ю. Сорокина [21], Т. А. Рудакова, И. Н. Санникова [26].

Анализируя, обобщая и развивая научную мысль, мы предлагаем рассмотреть роль межрегионального взаимодействия в концепции экономической безопасности через призму таких категорий, как межрегиональная дифференциация, межрегио-

нальная интеграция и межрегиональное сотрудничество (см. рис. 1).

В качестве основного индикатора запуска механизма межрегионального взаимодействия видится межрегиональная дифференциация, которая обусловлена неравномерностью размещения ресурсов и основных факторов производства, растущей конкуренцией между регионами в условиях рыночной экономики. Нельзя утверждать, что межрегиональная дифференциация — это исключительно деструктивный элемент в системе межрегионального взаимодействия. Региональные различия сами по себе не являются ни положительным, ни отрицательным явлением. Они лишь выступают параметрами, характеризующими текущее состояние, потребности и возможности региона в вопросах обеспечения необходимыми ресурсами и готовности к межрегиональному сотрудничеству, выступают информационной базой принятия управленческих решений региональными и федеральными органами власти. Угрозой экономической безопасности выступает не сама дифференциация, а ее уровень, оцениваемый по наиболее значимым показателям в рамках отдельного государства (в соответствии со Стратегией экономической безопасности РФ на период до 2030 г., утвержденной Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 298, такими показателями выступают уровень и темпы социально-экономического развития регионов). Таким образом, уровень межрегиональной дифференциации и причины, ее обуславливающие, становятся ориентирами формирования целей и задач межрегионального взаимодействия.



Рис. 1. Роль межрегионального взаимодействия в концепции экономической безопасности

Согласимся с мнением О. А. Бакуменко, который предлагает понимать под межрегиональным взаимодействием «комплекс обменов потоками ресурсов, осуществляемых в рамках соглашений между органами власти, юридическими и физическими лицами различных регионов, принятых де-юре или де-факто» [18]. Однако автор ограничивает цели межрегионального взаимодействия «представлением общих интересов в мировом экономическом пространстве и повышением уровня устойчивого развития регионов», что, на наш взгляд, купирует возможности получения более значимых результатов с точки зрения национальных интересов, ориентированных не только на повышение конкурентоспособности страны на мировой арене, но и на обеспечение региональной и национальной безопасности через эффективное экономическое сотрудничество и экономическую интеграцию регионов.

Несмотря на то, что в научной литературе подходы к понятию «межрегиональное экономическое сотрудничество» весьма различны, основой их формирования выступает система отношений (связей) субъектов страны, обусловленная факторами различного порядка, внутренними либо внешними по отношению к региону. С. Л. Голобородько предлагает учитывать важность в этом процессе территориальных границ региона [19],

Р. А. Латыпов — систематичность трансакций между субъектами взаимодействия [27], Т. Г. Морозова, И. М. Рукина, И. Н. Шапкин — интересы регионов [17; 28; 29]. Большинство исследователей, раскрывая значение понятия «межрегиональное сотрудничество», рассматривают его как систему, совокупность взаимосвязанных элементов, что, с одной стороны, позволяет учесть все элементы и связи между ними, а с другой — усложняет формирование показателей оценки эффективности сотрудничества регионов.

Проблема заключается в отсутствии единой методики исследования регионов и связей между ними, ограниченной официальной статистической информации, достаточной для проведения оценки, а также исследовании межрегиональных экономических связей в большей степени с точки зрения торгово-экономических операций, а в меньшей — в контексте возможностей и перспектив использования ресурсного потенциала регионов в процессе взаимодействия.

Учитывая, что взаимодействие регионов не всегда принимает желаемую форму сотрудничества, мы предлагаем разделять эти понятия, рассматривая взаимодействие через призму имеющих и потенциальных связей и отношений между регионами, а сотрудничество как процесс совместной деятельности регионов для достижения общих целей.

Одним из показателей состояния экономической безопасности, связанным с оценкой межрегионального экономического взаимодействия, выступает уровень экономической интеграции субъектов РФ. В настоящее время среди ученых и специалистов-практиков не сформированы единые принципы и методика его расчета, что обусловлено прежде всего различием в понимании самого понятия «экономическая интеграция», а также исследованием его на различных уровнях (страны, региона, предприятия).

Существующие подходы к исследованию интеграционных процессов территорий ограничиваются пониманием международной экономической интеграции (сотрудничества отдельных стран) и межрегиональной интеграции (сотрудничества регионов), т. е. как формы взаимодействия с целью увеличения объемов движения товаров и ресурсов, взаимопроникновения региональных производственных процессов, совместного финансирования проектов и т. д. Однако, как справедливо отмечают Л. А. Беляевская-Плотник и Н. Ю. Сорокина, оба подхода «не позволяют рассматривать экономическую интеграцию регионов как комплексную, системную задачу в контексте обеспечения экономической безопасности государства» и предлагают свое определение межрегиональной интеграции, сформулированное как «процесс конвергенции, взаимного сближения социально-экономических систем регионов, их экономической политики с целью получения положительных синергетических эффектов не только для интегрирующихся регионов, но и для всей страны в целом» [21].

Результаты исследования. Согласимся с авторами в утверждении, что интеграция предполагает взаимное сближение субъектов. Однако, на наш взгляд, в контексте обеспечения безопасности интеграцию следует рассматривать не только как процесс или форму (или взаимодействия), но и как желаемый измеримый результат межрегионального сотрудничества. При этом остаются дискуссионными вопросы следующего содержания: 1) как должна протекать интеграция-процесс, как им управлять и как определить его эффективность; 2) каковы наиболее благоприятные направления интеграции как формы сотрудничества и с помощью каких инструментов она должна осуществляться; 3) с помощью каких показателей можно измерить уровень интеграции, если мы определили ее как желаемый результат межрегионального взаимодействия.

Процесс оценки межрегионального взаимодействия с целью определения его эффективности не имеет единой методики и не позволяет получить

единообразных измеримых результатов для сравнения и объективных выводов о наличии проблем взаимодействия и возможностей сотрудничества, благоприятных для каждого региона и страны в целом.

Мы предлагаем обратиться к понятию «регион» и взаимосвязанным элементам его внутренней среды, выступающим некоторой целостностью социально-экономической системы, подверженных влиянию внешних по отношению к региону факторов макроуровня. Важными для разработки направлений межрегионального сотрудничества выступают цели, субъекты и объекты регионального взаимодействия, виды региональных связей (см. рис. 2).

Если определить, что субъектами взаимодействия могут выступать органы власти, бизнес-структуры, бюджетные учреждения и населения, а объектом является сам регион и его элементы — ресурсы (труд, земля, капитал, финансы, информация, административный ресурс) и их совместное использование, а также потребности и возможности региона, учесть, что возможной формой взаимодействия выступает сотрудничество (партнерство), способствующее интеграции регионов, либо автономия или конкуренция, усиливающая межрегиональную дифференциацию, мы получим структуру межрегиональных связей (вертикальных, горизонтальных или перекрестных) для оценки межрегионального взаимодействия конкретных субъектов, и в последующем — для исследования уровня их межрегиональной интеграции (или дифференциации). Благодаря такой структуре представляется возможной оценка как существующих, так и потенциально возможных межрегиональных связей. Потенциал регионального взаимодействия позволит выявить желаемый и допустимый уровень межрегиональной дифференциации и межрегиональной интеграции, выступающий одним из параметров оценки экономической безопасности страны

Учитывая актуальность вопросов экономической безопасности, в разработке политики межрегионального взаимодействия федеральным и муниципальным органам власти мы рекомендуем не только ориентироваться на снижение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, но и стремиться к повышению инновационной и инвестиционной активности в стратегически важных для развития государства отраслях экономики, эффективности межрегионального сотрудничества, увеличению социальной ответственности на всех уровнях — государство, регион, организация, личность.



Рис. 2. Структура исследования межрегионального взаимодействия в контексте экономической безопасности

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Эксмо, 2007. 960 с.
3. The Works and Correspondence of David Ricardo. URL: <http://ricardo.ecn.wfu.edu/~cottrell/ecn265/Principles.pdf/> (дата обращения: 03.05.2018).
4. Тюнен И. Изолированное государство. М., 1926.
5. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland. Jena, 1933.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М. : Дело, 1996. 720 с.
7. Лёш А. Пространственная организация хозяйства. М. : Наука, 2007.
8. Heckscher E. The effects of foreign trade on the distribution of income. Ch 2, 4. URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf/ (дата обращения: 03.05.2018).
9. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля. URL: http://analyticalschool.org/milestones—of—economic—thought/VEH16_Ohlin.pdf/ (дата обращения: 03.05.2018).
10. Портер М. Конкурентные преимущества стран. URL: http://seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf/ (дата обращения: 03.05.2018).
11. Enright M. J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper // Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program University of Hong Kong. 2000. 21 p.
12. Bergman E. M., Feser E. J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications // Regional Research Institute, WVU. 1999. URL: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman—Feser/contents.htm/> (дата обращения: 03.05.2018).

13. Humphrey J., Schmitz H. Governance and Upgrading Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. IDS Working Paper № 120, 2000. 37p.
14. Storper M. The Regional World: Territorial Development in Global Economy. N. Y. ; Guilford Press, 1997. 338 p.
15. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies, Nr. 5, 1997. pp. 3–23.
16. Maskell P., Larenzen M. The Cluster as Market Organization. DRUID Working Paper 03–14, 2003. 29 p.
17. Региональная экономика / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк и др. ; под ред. Т. Г. Морозовой. М. : ЮНИТИ, 2001. 472 с.
18. Бакуменко О. А. Межрегиональное взаимодействие как фактор развития региональных социально-экономических систем (на примере Северо-Западного федерального округа) // Вестник Псковского государственного университета. Серия «Экономика, право и управление». 2016. №4. С. 32–50.
19. Голобородко С. Л. Межрегиональное экономическое взаимодействие как основа развития единого экономического пространства федерального округа : дис. ... канд. эконом. наук. М., 2006. 193 с.
20. Ускова Т. В., Лукин Е. В. Межрегиональное сотрудничество: оценка и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2014. №5 (146). С. 119–131.
21. Беляевская-Плотник Л. А., Сорокина Н. Ю. Подходы к оценке уровня экономической интеграции регионов в системе национальной экономической безопасности // Экономические науки. 2017. №6 (151). С. 39–42.
22. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М. : ГУ-ВШЭ, 2006. 495 с.
23. Кудин К. Ю. Трансформация института межрегионального сотрудничества субъектов Российской Федерации // Вопросы национальных и федеративных отношений. 2012. №3 (18). С. 106–112.
24. Маслихина В. Ю. Межрегиональная дифференциация в России // КубГАУ. №84 (10). 2012. С. 1–12.
25. Николаев И. А., Точилкина О. С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. URL: http://www.fbk.ru/upload/images/regions_doklad.pdf/ (дата обращения: 03.05.2018).
26. Рудакова Т. А., Санникова И. Н., Татарникова Э. В. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №20. С. 2–13.
27. Латыпов Р. А. Методология регулирования межрегиональных торгово-экономических связей : дис. ... д-ра эконом. наук. Казань, 2009. 359 с.
28. Рукина И. М. Межрегиональное экономическое сотрудничество и интеграционные процессы в экономике России : дис. ... д-ра эконом. наук. М., 2003. 282 с.
29. Шапкин И. Н., Блинов А. О., Кестер Я. М. Управление региональным хозяйством. М. : КНОРУС, 2005. 290 с.

REFERENCES

1. Decree of the President of the Russian Federation of May 13, 2017 No. 208 “On the Strategy for Economic Security of the Russian Federation for the period until 2030” (in Russian).
2. Smith, A. A (2007) Study on the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Moscow (in Russian).
3. The Works and Correspondence of David Ricardo. URL: <http://ricardo.ecn.wfu.edu/~cottrell/ecn265/Principles.pdf/>. Accessed on: 05.03.2018 (in Russian).
4. Tyunen, I. (1926) The isolated state. Moscow (in Russian).
5. Christaller, W. (1933) Die zentralen Orte in Süddeutschland. Iena.
6. Blaug, M. (1996) Economic thought in retrospect. Moscow (in Russian).
7. Lesch, A. (2007) Spatial organization of the economy. Moscow (in Russian).
8. Heckscher, E. (1919) The effects of foreign trade on the distribution of income. Ch 2, 4. URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf/. Accessed on: 03.05.2018 (in Russian).
9. Olin, B (2004). Interregional and international trade. URL: http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI6_Ohlin.pdf/. Accessed on: 05.03.2018 (in Russian).
10. Porter, M. (1990) Competitive advantages of countries. URL: http://seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf/ (date of circulation: 03/05/2018) (in Russian).
11. Enright M. J (2000). Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper. Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program of the University of Hong Kong, 21.

12. Bergman, E. M., Feser, E. J. (1999) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, WVU. URL: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm/>. Accessed on: 03.05.2018 (in Russian).
13. Humphrey, J., Schmitz, H. (2000) *Governance and Upgrading Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. IDS Working Paper, 120, 37.
14. Storper, M. (1997) *The Regional World: Territorial Development in Global Economy*. N. Y.
15. Rosenfeld, S. A. (1997) *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*. *European Planning Studies*, 5, 3–23.
16. Maskell, P., Larenzen, M. (2003) *The Cluster as Market Organization*. DRUID Working Paper, 03–14, 29.
17. *Regional economy (2001)* T. G. Morozova (Ed.). Moscow (in Russian).
18. Bakumenko, O. A. (2016) *Interregional interaction as a factor in the development of regional socio-economic systems (on the example of the North-West Federal District)*. *Bulletin of Pskov State University. Series «Economics, Law and Management»*, 4, 32–50 (in Russian).
19. Goloborodko, S. L. (2006) *Interregional economic interaction as a basis for the development of the single economic space of the federal district: Thesis of Candidate Dissertation*. Moscow (in Russian).
20. Uskova, T. V., Lukin, E. V. (2014) *Interregional cooperation: assessment and development prospects*. *Problems of Forecasting*, 5 (146), 119–131 (in Russian).
21. Belyaevskaya-Plotnik, L. A., Sorokina, N. Yu. (2017) *Approaches to assessing the level of economic integration of regions in the system of national economic security*. *Economic sciences*. 6 (151), 39–42 (in Russian).
22. Granberg, A. G. (2006) *Fundamentals of regional economy*. Moscow (in Russian).
23. Kudin, K. Yu. (2012) *Transformation of the Institute of Interregional Cooperation of the Subjects of the Russian Federation*. *Questions of national and federative relations*, 3 (18), 106–112 (in Russian).
24. Maslihina, V. Yu. (2012) *Interregional differentiation in Russia*. *KubSAU*, 84 (10), 1–12 (in Russian).
25. Nikolaev, I. A., Tochilkina, O. S. *Economic differentiation of regions: assessments, dynamics, comparisons*. URL: http://www.fbk.ru/upload/images/regions_doklad.pdf /. Accessed on: 03.05.2018 (in Russian).
26. Rudakova, T. A., Sannikova, I. N., Tatarnikova, E. V. (2015) *Risks of the real sector of the economy in the context of regional economic security Rudakova. National interests: priorities and security*, 20, 2–13 (in Russian).
27. Latypov, R. A. (2009) *Methodology of regulation of interregional trade and economic relations*. Doctorate Dissertation. Kazan (in Russian).
28. Rukina, I. M. (2003) *Interregional economic cooperation and integration processes in the Russian economy*. Doctorate Dissertation. Moscow (in Russian).
29. Shapkin, I. N., Blinov, A. O., Kester, Ya. M. (2005) *Regional economy management*. Moscow (in Russian).

Поступила в редакцию: 7 мая 2018 г.

Принята к печати: 31 июля 2018 г.

К ВОПРОСУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

И. Н. Санникова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Анализируются возможности мониторинга продовольственной безопасности Российской Федерации по данным официальной статистики. Предлагаются расширяющие блоки для оценки продовольственной безопасности в РФ: во-первых, по наглядной системе поквартального мониторинга соблюдения пороговых значений; во-вторых, в связи с необходимостью мониторинга качества продовольствия.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, анализ, производство сельскохозяйственной продукции, продовольствие, покупательная способность доходов населения.

ON THE ISSUE OF FOOD SECURITY

I. N. Sannikova

Altai State University (Barnaul, Russia)

The author analyzes in the article the possibilities of monitoring food security according to official statistics. Extension blocks for assessing food security in the Russian Federation are proposed: firstly, through a visual system of quarterly monitoring of compliance with threshold values, secondly, because of the need of monitoring food quality.

Keywords: food security, analysis, agricultural production, food, purchasing power of income of the population.

Введение. Основным нормативным документом в области обеспечения продовольственной безопасности является Доктрина продовольственной безопасности РФ. Цель доктрины — обеспечение населения безопасными продуктами питания, их стабильное производство и создание необходимых резервов.

План мероприятий в рамках доктрины разрабатывается и утверждается Правительством РФ и другими органами государственной власти, а также субъектами Российской Федерации. На основании доктрины создан ряд положений, в том числе Концепция развития внутренней и продовольственной помощи от 3 июля 2014 г., план мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве. Ведется разработка государственной информационной системы раннего оповещения об опасных в ветеринарно-санитарном отношении продовольственных товарах.

Проблемы продовольственной безопасности в современной России продолжают оставаться не-

решенными, что обуславливает уместность разумного потребления всей совокупности имеющихся агроресурсов и предусматривает программное, целевое, социальное и экономическое развитие территорий аграрного сектора.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности для оценки уровня продовольственной безопасности используются три блока показателей: 1) имеющиеся ресурсы; 2) объемы производства сельхозпродукции, рыбы, сырья и продовольствия; 3) экономическая доступность для населения РФ безопасных пищевых продуктов в объеме и ассортименте, соответствующем рациональным нормам потребления [1]. Нельзя не согласиться с Н. И. Шагайда и В. Я. Узуном, что «традиционно в России при обсуждении продовольственной безопасности на первое место ставят вопросы производства необходимого объема продовольствия внутри страны, а не обеспечение физического и экономического доступа населения к продовольствию. Это видно по ранжированию задач в области продовольствен-

ной безопасности, отраженных в Доктрине» [2, с. 6]. Действительно, объемы производства — «экстенсивная группа показателей» в приоритете перед экономической доступностью качественных продуктов питания населения, что в целом может представлять собой интенсивную группу показателей продовольственной безопасности.

Производство основных видов продовольствия. Анализ производства основных видов

продукции растениеводства и животноводства (табл. 1, 2) в целом показывает устойчивый рост за период 2012–2015 гг., в 2016 г. наблюдается снижение производства картофеля, крупного рогатого скота и молока по сравнению с предыдущим периодом — 2015 г., по остальным основным видам продуктов в 2016 г. наблюдается снижением темпов роста.

Таблица 1

Производство основных видов производства продуктов растениеводства в РФ¹ (тыс. т)

Продукты растениеводства	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в % к 2015
Картофель	29533	30199	31501	33646	31108	92,5
Овощи	14626	14689	15458	16111	16283	101,1
Фрукты и ягоды	2664	2942	2996	2903	3311	114,0

1. Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Таблица 2

Производство основных видов производства продуктов животноводства в РФ¹ (тыс. т)

Продукты животноводства	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в процентах к 2015
Скот и птица на убой (в живом весе) в том числе:	11621	12223	12912	13475	13970	103,7
крупный рогатый скот	2913	2909	2911	2876	2827	98,3
свиньи	3286	3611	3824	3975	4351	109,5
птица	4864	5141	5580	6033	6189	102,6
Молоко	31756	30529	30791	30797	30759	99,9

1. Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

В Доктрине продовольственной безопасности установлены так называемые пороговые значения, которые используются в любой экономической сфере для определения текущего состояния безопасности. По продовольственной безопасности пороговые значения определены только для удельного веса критического производства отечественной сельскохозяйственной и продовольственной продукции в общем объеме товарных ресурсов с учетом сальдо запасов: «зерно — не менее 95%, сахар — не менее 80, растительного масла — не менее 80%, мяса и мясопродуктов — не менее 85%, молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) — не менее 90%, рыбной продукции — не менее 80%, картофеля — не менее 95%, соли пищевой — не менее 85%» [1]. Невыполнение хотя бы одного из заданных пороговых показаний означает

отсутствие продовольственной безопасности с точки зрения механизма, заложенного в Доктрине. Очевидно, что для мониторинга ситуации должна быть понятная и оперативная система отслеживания соблюдения заданных порогов. Обратимся к официальной статистической информации для определения продовольственной безопасности согласно Доктрине. Удобной и наглядной статистики, позволяющей осуществлять мониторинг именно заданных пороговых значений, нет. Показатели доли импорта отдельных продовольственных товаров в товарных ресурсах по номенклатуре не совпадают с перечнем пороговых значений. Так, выделяются: мясо и птица; говядина; свинина; колбасные изделия; животное масло; сыры; мука; крупа; растительное масло; сухие молоко и сливки; кондитерские изделия; сахар (см. табл. 3).

Таблица 3

Доля импорта продовольствия в РФ*, %

Продовольствие	2012	2013	2014	2015	2016
Мясо и птица, включая субпродукты	30,3	26,2	19,6	13,4	11,0
Говядина, включая субпродукты	59,9	59,0	57,3	48,1	40,2
Свинина, включая субпродукты	41,3	31,0	16,6	12,5	9,5
Мясо птицы, включая субпродукты	14,0	12,8	10,0	5,5	5,0
Консервы мясные	25,1	20,0	13,7	9,0	9,1
Изделия колбасные	3,4	3,2	2,2	1,0	1,4
Масла животные	34,2	35,9	34,3	25,5	26,3
Сыры	47,8	48,0	37,3	23,3	22,8
Мука	0,7	1,5	0,9	0,8	1,9
Крупа	1,4	1,8	0,5	0,3	0,2
Масла растительные	16,3	19,0	14,4	17,4	16,3
Сухие молоко и сливки	48,4	60,5	49,4	56,4	59,6
Кондитерские изделия	12,5	12,0	9,3	5,9	5,9
Сахар	5,3	8,2	7,4	6,2	5,5

* Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Таблица 4

Производство основных видов импортозамещающих продуктов в РФ*, тыс. т

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в% к 2015
Мясо крупного рогатого скота	214	241	244	255	263	103,1
Свинина	1001	1300	1526	1763	1993	113,0
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	3405	3610	3979	4340	4457	102,8
Изделия колбасные	2533	2502	2476	2445	2411	98,2
Рыба всех видов обработки (кроме сельди)	3752	4022	3645	3819	3620	94,8
Сельдь всех видов обработки	515	496	475	461	452	97,6
Изделия балычные	3,7	4,2	4,0	3,1	2,9	92,9
Морепродукты пищевые	97,7	104	120	97,8	118,4	122,2
Фрукты, ягоды и орехи сушеные	4,1	10,1	12,0	12,2	11,1	84,4
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	11,3	11,5	11,5	11,7	11,9	101,4
Молоко жидкое обработанное	5267	5386	5348	5447	5490	101,2
Сливки	95,2	103	115	121	125	100,7
Творог	396	371	387	416	405	99,0
Масло сливочное	214	225	250	256	247	96,5
Сыры и продукты сырные	451	435	499	589	600	102,5

* Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Таким образом, без сложных поисков необходимой информации возможно отследить соблюдение пороговых значений только по маслу растительному и сахару. По данным продуктам пороговое значение соблюдалось на протяжении всего периода исследования (допустимое значение — 20%), по мясу и мясопродуктам пороговое значение не соблюдалось (допустимый уровень — 15%), по другим наименованиям продовольствия необходимы трудоемкие действия по поиску информации для сравнения с пороговыми значениями.

Интересным является факт роста производства сыра как импортозамещающего продукта (см. табл. 4) при снижении производства молока в 2016 г. по сравнению с 2015 г. По половине импортозамещающих продуктов наблюдается снижение производства в 2016 г. по сравнению с 2015 г., по другой половине — снижение темпов роста по сравнению с достаточно высокими темпами в пределах рассматриваемого периода 2015–

2016 гг. В целом, можно констатировать снижение темпов роста производства импортозамещающих продуктов и даже по отношению к пиковому отчетному периоду — 2015 г.

В то же время доля импортных продуктов питания в розничной сети РФ продолжает снижаться (табл. 5). Так, в 2015 г. эта доля снизилась на 6 процентных пунктов по сравнению с 2016 г., и на 5 процентных пунктов в 2016 г. по сравнению с 2015 г. О чем может говорить продолжающееся снижение доли импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами при снижении производства значительного ассортимента импортозамещающих продуктов питания? Только о том, что уже не происходит реального замещения, а отмечено снижение потребления продуктов питания населением РФ, что подкрепляется анализом данных покупательной способности доходов населения.

Таблица 5

Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по РФ*, %

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами	34	36	34	28	23

* Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Таблица 6

Покупательная способность денежных доходов населения РФ*, кг

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016 первое полугодие	2016	2017 первое полугодие
Говядина (кроме бескостного мяса)	95,2	105,3	108,8	98,8	90,8	98,4	92,2
Свинина (кроме бескостного мяса)	106,7	121,7	112,9	110,1	108,8	117,9	112,6
Куры охлажденные и мороженые	214,3	236,5	231,6	223,7	217,7	231,9	218,0
Рыба замороженная (кроме лососевых пород и рыбного филе)	229,4	250,5	239,4	193,8	168,9	182,0	170,5
Молоко питьевое, литр	602,2	630,5	570,3	565,0	504,6	538,9	475,2
Яйца куриные, штук	5939	5832	5717	5302	4702	5239	5011
Масло подсолнечное	314,0	333,7	380,2	318,3	258,2	278,2	277,6
Масло сливочное	91,4	93,6	82,1	78,6	69,8	72,9	57,5
Сахар-песок	718,0	795,1	751,5	571,6	526,3	575,6	651,3
Картофель	1372,4	1123,4	1013,0	1112,7	1295,8	1415,2	1036,1
Яблоки	362,5	395,5	408,9	336,4	289,4	330,2	332,9
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки	610,6	594,1	611,6	601,7	538,2	577,0	529,8
Вермишель	516,4	516,0	521,9	495,2	433,1	465,2	434,1
Рис	590,6	620,9	594,3	461,5	422,0	466,4	462,1
Крупы	812,8	828,6	869,9	731,8	651,2	695,8	692,3

* Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Анализ покупательной способности денежных доходов населения. По большинству продуктов питания наблюдается снижение покупательной способности населения по сравнению с базисным — 2012 г. Увеличением объема производства не удается снижать цены при реально падающих доходах населения. Так, наибольшее снижение покупательной способности за рассматриваемый период наблюдается по рыбе, молоку, яйцам, маслу подсолнечному и сливочному, картофелю, крупам (см. табл. 6).

В целом, продолжается замещение более дорогих продуктов питания менее дорогими. Так, по данным Экспертно-аналитического центра агробизнеса (АБ-Центр) [4], в 2001–2013 гг. отмечалось устойчивое увеличение объемов потребления мяса, в 2014–2015 гг. произошло сокращение объемов потребления мяса (с 76,0 кг в 2013 г. до 72,8 кг в 2015 г. — за два года отмечено снижение на 4,2%). В 2016 г. начнется восстановление показателей. По оценкам АБ-Центра, потребление мяса всех видов в России за 2016 г. возросло на 1 кг — до 73,7 кг. Однако полного восстановления объемов потребления мяса до пиковых показателей 2013 г. пока не произошло, это на фоне того, что в структуре потребления мяса существенно выросла доля мяса птицы и сократилась доля более дорогостоящей говядины.

В данном случае речь идет о мониторинге экономической доступности продовольствия через изменение цен на основные продукты питания. Можно также проводить мониторинг индекса цен на эти продукты. Но в данном случае непросто отследить возможность их приобретения в соответствии с рекомендованными рациональными нормами потребления. Логичнее в процессе мониторинга использовать показатели изменения покупательной способности доходов населения по конкретным продуктам питания. Таким образом, при снижении покупательной способности становится понятно, каких именно продуктов питания «не добирает» среднестатистический россиянин. Кроме того, в Доктрине продовольственной безопасности нет акцента на обеспечение качества продуктов питания. Нельзя говорить об экономической доступности продовольствия, не делая акцента на их достойное качество.

Не секрет, что российские производители продуктов питания воспользовались снижением уровня конкуренции на отечественных рынках. Как результат, мы сегодня имеем в ряде случаев удручающее состояние качества продовольствия. Так, по результатам обобщения Российским институтом потребительских испытаний собственных исследований, проведенных в 2016 г., а также исследований Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль» и Государственным региональным центром стандартизации, метрологии и испытаний в Красноярском крае не соответствуют требованиям безопасности: 48% овощной продукции; 38% рыбной продукции; 24% бакалейной продукции и 16% молочной продукции. 52% мясной продукции и 22% молочной продукции являются фальсификатами [5].

Значительное количество фальсификата связано с тем, что российское законодательство позволяет производить товары по собственной «оригинальной» рецептуре, так называемым техническим условиям, в том числе с использованием более дешевых, чем было прописано в советских ГОСТах, ингредиентов. Такие продукты могут быть менее вкусными и полезными, но нарушения закона в этом нет. При этом производитель обязан соблюдать условия технических регламентов, часть из которых принята в рамках ЕврАзЭС, часть действует на национальном уровне: эти стандарты гарантируют безопасность продукта и регламентируют содержание в нем вредных веществ. При этом производитель не вправе выдавать один товар за другой. Кроме того, если в молочной продукции используется растительный жир, то это должно быть указано на упаковке, поэтому продукт не может называться сыром, творогом и иным, но именно такие нарушения и составляют основу вышеприведенной ужасающей статистики.

Вывод. Во-первых, если следовать соблюдению Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, то необходима наглядная система поквартального мониторинга соблюдения пороговых значений; во-вторых, Доктрина нуждается в модернизации в части установления максимально допустимых значений снижения покупательной способности денежных доходов населения и введения показателей, характеризующих безопасность и качество продуктов питания.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации : Указ Президента РФ от 30.01.2010 N120. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96953/.
2. Шагайда Н. И., Узун В. Я. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы. М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2015. 110 с.

3. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.
4. Экспертно-аналитический центр агробизнеса. URL: <http://ab-centre.ru/news/potreblenie-myasa-v-rossii-za-2016-god-vyroslo-na-1-kg/>.
5. Аналитический отчет по итогам исследования качества и безопасности продуктов питания в 2016 г. URL: <http://spros-online.ru/statyi/analiticheskiy-otchet-po-itogam-issledovaniya-kachestva-i-bezopasnosti-produktov-pitaniya-v>.

REFERENCES

1. Presidential Decree of 30.01.2010 No 120 "On the Approval of the Doctrine of Food Security of the Russian Federation". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_96953/ (in Russian).
2. Shagajda, N. I., Uzun, V. Ya. (2015) *Prodovolstvennaya bezopasnost v Rossii: monitoring, tendencii i ugrozy*. Moscow (in Russian).
3. Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/> (in Russian).
4. Expert-analytical center of agribusiness. URL: <http://ab-centre.ru/news/potreblenie-myasa-v-rossii-za-2016-god-vyroslo-na-1-kg> (in Russian).
5. Analytical report on the results of the study of food quality and safety in 2016. URL: <http://spros-online.ru/statyi/analiticheskiy-otchet-po-itogam-issledovaniya-kachestva-i-bezopasnosti-produktov-pitaniya-v/> (in Russian).

Поступила в редакцию: 18 декабря 2017 г.

Принята к печати: 20 июня 2018 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Л. А. Семина¹, И. В. Ковалева²

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²Алтайский государственный аграрный университет (Барнаул, Россия)

Проведен анализ молочной отрасли региона, который вскрыл негативные тенденции в ее развитии: дефицит сырого молока; сокращение поголовья коров при значительном удельном весе низкотоварных хозяйств населения в производстве сырого молока; увеличение активности на российском рынке молокопроизводителей Республики Беларусь; снижение потребительского спроса на молоко и молочную продукцию.

Авторами определены основные задачи развития молочной отрасли региона: увеличение продуктивности коров и повышение показателя товарности молока. Выявлено увеличение объемов импорта, которое ведет к росту потребления и сдерживает рост цен. Это снижает конкурентоспособность и рентабельность отечественных производителей. Для повышения конкурентоспособности российские предприятия будут вынуждены снижать себестоимость продукции, что может привести к увеличению доли фальсификации. Однако молочная индустрия Алтайского края обладает экспортным потенциалом. Модернизация действующих производств и внедрение новейших технологий позволит вторичное молочное сырье использовать как ресурс для увеличения объемов и расширения ассортимента производимой продукции, а также улучшения экологических показателей. Увеличение и повышение эффективности мер государственной поддержки также способствуют развитию молочной отрасли региона на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: молочное, отрасль, качество, развитие, анализ.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL DAIRY INDUSTRY

L. A. Semina¹, I. V. Kovaleva²

¹Altai State University (Barnaul, Russia)

²Altai State Agrarian University (Barnaul, Russia)

The article analyzes the dairy industry in the region, which revealed the negative trends in the development: the shortage of raw milk; reduction of the number of cows with a significant share of low-value households in the production of raw milk; increase in activity in the Russian market of dairy producers of the Republic of Belarus; reduction in consumer demand for milk and dairy products.

The authors identify the main objectives of the development of the dairy industry in the region: increasing the productivity of cows and increasing the rate of marketability of milk. It is revealed that the increase in imports, which leads to an increase in consumption and restrains the growth of prices. This reduces the competitiveness and profitability of domestic producers. In order to increase competitiveness, Russian enterprises will be forced to reduce the cost of production, which can lead to an increase in the share of falsification. However, the dairy industry of the Altai region has export potential. The modernization of existing production facilities and the introduction of new technologies will allow secondary raw milk to be used as a resource to increase the volume and expand the range of products, as well as improve environmental performance. The increase and efficiency of state support measures also contribute to the development of the dairy industry in the region in the medium term.

Keywords: dairy industry, quality, development, analysis.

Введение. Активное развитие сельского хозяйства Алтайского края, в частности молочного скотоводства, стимулировало развитие перерабатывающих мощностей. Основными задачами молочной отрасли в Алтайском крае являются увеличение продуктивности коров и повышение показателя товарности молока. Низкая продуктивность коров и низкий уровень товарности молока при одновременном уменьшении поголовья коров являются негативными факторами развития молочной отрасли [1–8].

В Алтайском крае действуют 68 предприятий по производству и переработке молока, включая микропредприятия (фермерские хозяйства). Имеющиеся мощности молокоперерабатывающих предприятий способны обеспечить переработку всего сырого молока, производимого в крае. Среднегодовая мощность предприятий на 1 января 2017 г. составляла 2045,4 тыс. т в год, средняя загрузка перерабатывающих мощностей использовалась на 44,2% [1].

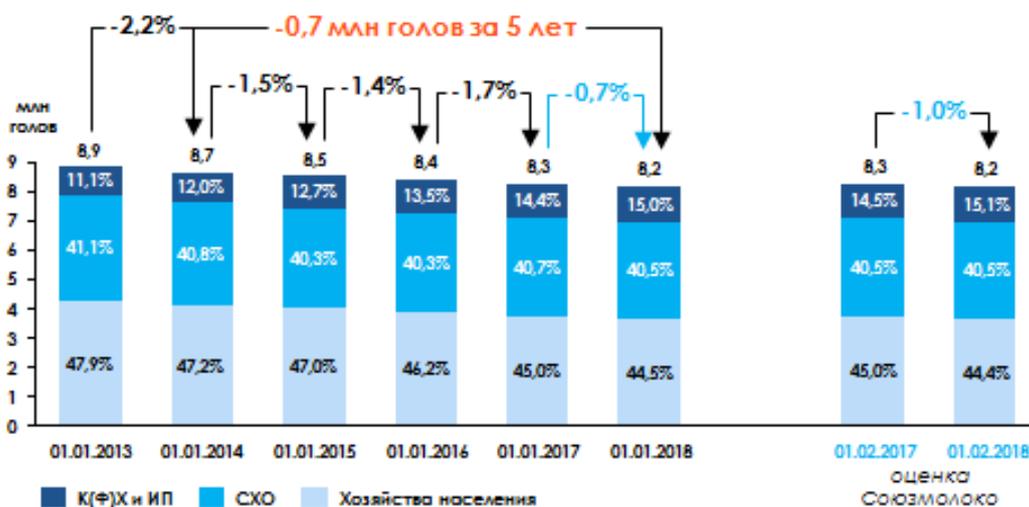


Рис. 1. Анализ снижения уровня поголовья молочного стада в РФ [1]

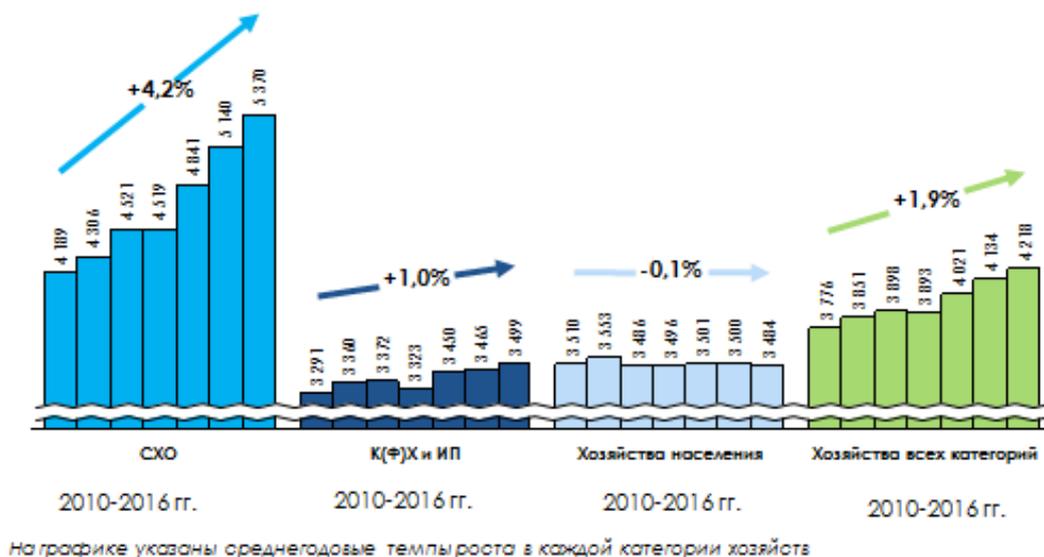


Рис. 2. Продуктивность молочного стада в Российской Федерации [1, 8]

Анализ развития молочной отрасли показывает, что серьезной проблемой является устойчивая динамика снижения поголовья коров молочного направления (см. рис. 1).

Сокращение поголовья наблюдается во всех категориях хозяйств, несмотря на незначительный рост продуктивности молочного стада в среднем по категориям хозяйств, что негативным образом сказывается на развитии рынка сырьевого молока (см. рис. 2). Статистические данные на 1 января 2018 г. свидетельствуют, что молочная продуктивность коров увеличилась только в сельскохозяйственных организациях [1, 4].

В Алтайском крае на переработку идет менее 60% молока. Вместе с тем общий объем потребления молочной продукции в Алтайском крае составляет 0,8 млн т, т. е. 16% общего объема молока, потребляемого в Сибирском федеральном округе, и около 2,3% общего объема молока, потребляемого в России [3].

Среди молочных продуктов наибольшую роль в формировании индекса производства играют цельномолочная продукция, сыры и сливочное масло. За 12 месяцев 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство молочных продуктов увеличилось на 2,2% (цельномолочная продукция на 2,9%, сливочное масло на 5,3%, сыра на 0,4%).

На долю крупных производителей цельномолочной продукции (ЗАО «Славгородский молочный комбинат», ООО «Алтайский молочник», ОАО «Тюменцевский маслосырзавод», ЗАО «Поспелихинский молочный комбинат») приходится более 12% объема выпуска продукции. При этом наблюдается увеличение выпуска цельномолочной продукции в ЗАО «Славгородский молочный комбинат» (на 10%), ООО «Алтайский молочник» (в 1,8 раза), ОАО «Тюменцевский маслосырзавод» (на 25%) [4].

Увеличению выпуска молочной продукции способствует продолжение модернизации действующих производств и внедрение новейших технологий. По итогам 2017 г. объем инвестиций в основной капитал, с учетом малого предпринимательства, составил 3,9 млрд руб. [5]. Так, строится новое предприятие ООО «Покровская сыроварня» по производству полутвердых сыров мощностью по переработке сырого молока 40 т в сутки в Новоалтайске. ОАО «Модест», ООО «МЗ Краснощеково» завершили проекты по модернизации производства с увеличением мощностей по переработке сырого молока. ООО «Любава» завершен проект по выпуску творожных сыров с различными наполнителями.

Значительные объемы инвестиций на модернизацию производств в 2017 г. вложены АО «Барнаульский молочный комбинат», Рубцовский молочный завод, филиал ОАО «ВБД», компания

«Киприно»; открыто три новых мини-предприятия по переработке молока в Курьинском и Советском районах, а также Алейске.

На основе традиционных биотехнологий в крае 7 ведущих молокоперерабатывающих предприятий производят более 40 наименований обогащенной цельномолочной продукции и продукции на основе сыворотки.

Производством сыров и сырных продуктов в крае занято 39 предприятий. В 2016 г. объем производства сыра и сырных продуктов в Алтайском крае увеличился на 0,4% и составил 83,4 тыс. т. Произошел рост производства сыра полутвердого на 7,8%, продуктов сырных — на 30,7%, отмечено сокращение выпуска сыра твердого на 22,2%. Структура производства сыров и сырных продуктов в РФ и Алтайском крае различается значительно. Почти половина объема сыров, произведенных в Алтайском крае, составляют твердые и полутвердые сыры. На существующей технологической базе молочных предприятий Алтайского края перерабатывается около 97% молочной сыворотки. Это вторичное молочное сырье используется как ресурс для увеличения объемов и расширения ассортимента производимой продукции, а также улучшения экологических показателей. В 2016 г. произведено 19718,1 т сухой сыворотки. По сравнению с 2012 г. объем производства сухой сыворотки вырос на 29,8%. По производству сухой сыворотки Алтайский край, как и по другим позициям, держит первое место в РФ и СФО [4, 5].

Молочная индустрия Алтайского края обладает экспортным потенциалом. Основная доля молочной продукции экспортируется в Республику Казахстан и другие страны СНГ (см. рис. 3).

Основной экспорт молочной продукции из Алтайского края приходится на другие регионы России. Регионами, куда экспортируется молочная продукция Алтайского края, являются Томская область (экспорт сыра, сметаны, сливок), Сахалинская область (сыр и сливочное масло), Республика Бурятия (сыр и сливочное масло), Приморский край (сыр и сливочное масло), Новосибирская область (все виды молочной продукции), Москва (сыр и сливочное масло), Иркутская область (сливочное масло, молоко и сливки в твердых формах), Амурская область (сыр, масло сливочное, молоко и сливки в твердых формах).

Внешнеторговый оборот молочной продукции увеличился со странами дальнего зарубежья (более 67% в 2016 г.) с одновременным сокращением доли стран СНГ с 49 до 32% (2016 г.) (см. рис. 4).

В связи с тем, что Казахстан и Китай территориально находятся близко к Алтайскому краю, логистические транспортные затраты на экспорт продукции в эти регионы ниже, чем в большинство регионов России и другие зарубежные страны.

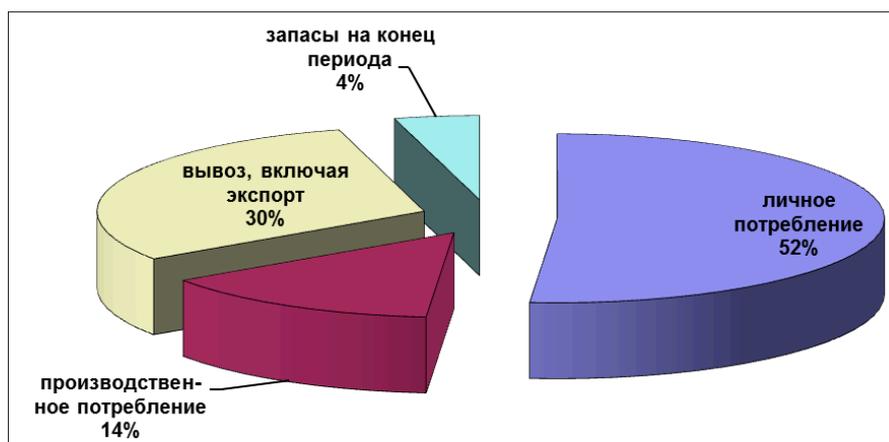


Рис. 3. Структура использования сырьевого молока, 2015–2017 гг. в среднем [3]

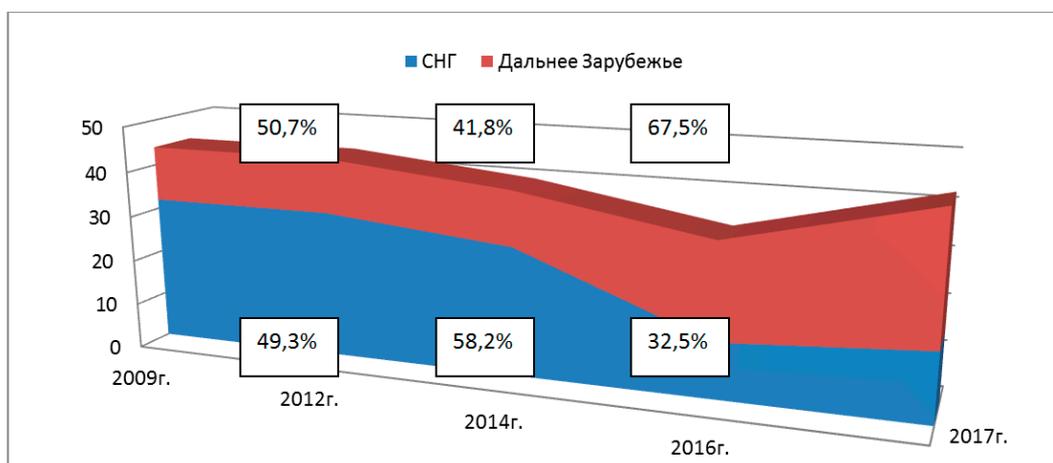


Рис. 4. Внешнеторговый оборот молочной продукции [3]

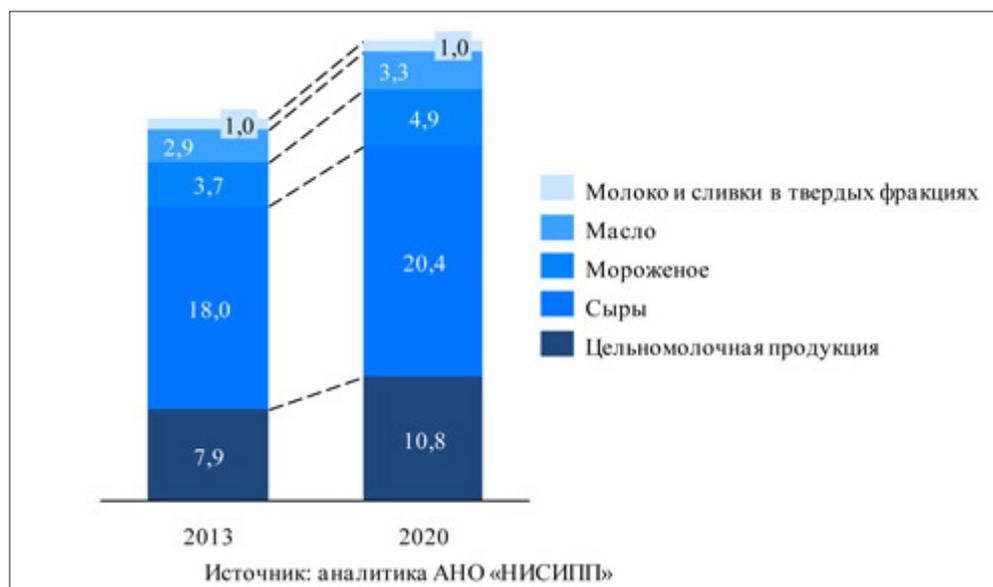


Рис. 5. Прогноз развития молочной отрасли региона [3]

Наиболее перспективными сегментами рынка молочной продукции Алтайского края являются сегмент сыров и сырных продуктов: по стоимостному объему данный сегмент составляет 54%. Вторым по объему является сегмент цельномолочной продукции, на его долю приходится 24%; доля мороженого — 11% [5].

По данным экспертов Национального института системных исследований проблем предпринимательства, к 2020 г. объем рынка молочной продукции вырастет на 21% по сравнению с 2013 г. и составит 40,4 млрд руб., однако предполагается дифференцированный рост различных товарных категорий.

Выводы. Развитие молочной отрасли региона в целом характеризуется в большинстве своем не-

гативными тенденциями: дефицитом сырого молока; сокращением поголовья коров при значительном удельном весе низкотоварных хозяйств населения в производстве сырого молока; увеличением активности на российском рынке молокопроизводителей Республики Беларусь; снижением потребительского спроса на молоко и молочную продукцию.

В связи с небольшим объемом внутреннего рынка более 70% производимых в Алтайском крае сыров и сухого молока, около 40% сливочного масла идет на экспорт в другие регионы России. Поэтому без увеличения и повышения эффективности мер государственной поддержки данная тенденция продолжится в среднесрочной перспективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ресурсы и использование молока и молокопродуктов. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ (дата обращения: 11.04.2018).
2. Ковалев А. А. Перспективное развитие рынка сырого молока и рынка молочной продукции Алтайского края // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10, ч. 3. С. 204–206.
3. Информационно-аналитический портал Doc22. URL: <http://www.doc22.ru/> (дата обращения: 07.04.2018).
4. Развитие молочной отрасли до 2020 года: результаты проекта / Союзмолоко: национальный союз производителей молока. Москва, 2014. 139 с. URL: http://milknews.ru/analitika-rinkamoloka/molochnaya_otrasl.html/
5. Алтайский край. 2010–2015: стат. сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. URL: <http://akstat.gks.ru/> (дата обращения: 07.05.2018).
6. Управление Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям. URL: <http://www.ffprom22.ru/info/analitika/> (дата обращения: 18.04.2018).
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 07.05.2018).
8. Milknews. URL: http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/molochnaya_otrasl.html/

REFERENCES

1. Resources and the use of milk and dairy products. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/. Accessed on: 11.04.2018.
2. Kovalev, A. (2016) Promising development of the market of raw milk and dairy products market Altai Krai // Economics and Entrepreneurship, 10 (3), 204–206.
3. Informational and analytical portal Doc22. URL: <http://www.doc22.ru> Accessed on: 07.04.2018.
4. Development of the dairy industry to 2020 year: project results (2014) Soyuzmoloko: national dairy producers Union. Moscow. URL: http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/molochnaya_otrasl.html/
5. Statistical Yearbook. Altai Krai. 2010–2015: URL: <http://akstat.gks.ru> Accessed on: 07.05.2018.
6. The Office of the Altai region in food processing, pharmaceutical industry and biotechnology. URL: <http://www.ffprom22.ru/info/analitika/>. Accessed on: 18.04.2018.
7. The Federal State statistics service. URL: <http://www.gks.ru/>. Accessed on: 07.05.2018.
8. Milknews. URL: http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/molochnaya_otrasl.html

Поступила в редакцию: 13 июня 2018 г.
Принята к печати: 31 июля 2018 г.

ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА В РЕГИОНЕ (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Д. О. Яровой

Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, Россия)

Рассмотрен ряд статистических показателей проведения процедур банкротства в Алтайском крае в 2017 г., сопоставлены данные со среднероссийскими показателями. В качестве одного из трендов рассматривается субсидиарная ответственность контролирующих лиц должника. Дана краткая характеристика двум делам о банкротстве алтайских компаний, сформулированы возможные трудности при дальнейшем проведении процедур банкротства.

Ключевые слова: банкротство юридических лиц, банкротство физических лиц, закон о банкротстве, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ), залоговый кредитор, субсидиарная ответственность.

CARRYING OUT BANKRUPTCY PROCEDURES IN A REGION (EXPERIENCE OF ALTAI KRAI)

D. O. Yarovoy

St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)

This article considers a number of statistical indicators of bankruptcy procedures in the Altai region in 2017, compared with the average russian indicators. As one of the trends, the characteristics of the subsidiary responsibility of the controlling persons of the debtor are given. A brief description of two cases of bankruptcy of Altai companies is given, possible difficulties in further procedures are formulated.

Keywords: bankruptcy of legal entities, personal bankruptcy, bankruptcy law, EFRSB, pledge lender, subsidiary responsibility.

Разрешение неплатежеспособности является одним из критериев оценки потенциальной инвестиционной привлекательности территории. Данный критерий, в частности, отражен в международном рейтинге Doing Business, обобщающем большой массив данных и представляющий, с одной стороны, субъективную, с другой стороны, основанную на конкретных данных оценку развития территории. Кроме этого, статистические показатели проведения процедур банкротства отражают общеэкономическую ситуацию и являются неким триггером экономической конъюнктуры.

В этой связи опыт проведения процедур банкротства в Алтайском крае в 2017 г., а также характеристика наиболее крупных банкротных процедур позволяет сопоставить полученные данные с обще-

российскими показателями и определить общеэкономический тренд.

Отношения в сфере несостоятельности (банкротства) регулируются Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее — Закон о банкротстве). Институт банкротства нацелен на решение двух основных задач: защита интересов кредиторов от неправомерных действий должника и иных лиц с целью обеспечения максимальной сохранности имущества должника для наиболее полного формирования (наполнения) конкурсной массы для последующего справедливого (пропорционально размеру требований) распределения ее между кредиторами, защита должника от неправомерных действий кредиторов, требования которых он в полном объеме не может удовлетворить [1–7].

По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве (далее — ЕФРСБ) за 2017 г. в отношении юридических лиц было введено следующее количество процедур банкротства (в скобках указан рост/снижение по сравнению с 2016 г.):

- конкурсное производство — 13 577 (+7,7%);
- наблюдение — 11 517 (+9,4%);
- внешнее управление — 364 (–2,7%);
- финансовое оздоровление — 32 (–38,5%).

В отношении физических лиц и индивидуальных предпринимателей за 2017 г. процедура реструктуризации долгов применена в 8025 случаях, процедура реализация имущества — 29 786, что на 3 и 51% превышает показатели 2016 г.

Статистика по банкротству в Алтайском крае несколько отличается от общероссийской, количество процедур банкротства и динамика по отношению к 2016 г. представлена в таблице.

Статистика процедур банкротства в Алтайском крае за 2017 г.

Процедура банкротства	Количество	Динамика по отношению к 2016 г.
Наблюдение	131	+19%
Конкурсное производство	139	–36%
Внешнее управление	3	–79%
Финансовое оздоровление	2	–50%
Реструктуризация долгов гражданина	42	+35%
Реализация имущества гражданина	329	+10%

Источник: данные ЕФРСБ [5]

Следует отметить, что в 2017 г. в Алтайском крае сократилось общее количество процедур банкротства юридических лиц (в отличие от общероссийских показателей). Вместе с тем в связи с ростом процедур наблюдения в 2018 г. следует ожидать увеличения количества остальных процедур, в особенности конкурсного производства.

В отношении физических лиц в крае прослеживается общероссийская тенденция роста количества процедур реструктуризации долгов гражданина и реализации имущества гражданина.

Характеризуя новые тренды в банкротстве, следует отметить следующее. Закон о банкротстве с учетом внесенных Федеральным законом от 29.07.2017 № 266-ФЗ дополнений достаточно широко раскрывает вопрос привлечения руководителей и собственников к ответственности за совершение ими действий, не позволяющих компании в полной мере рассчитаться с ее кредиторами.

Проблема взыскания долгов несостоятельных компаний с их руководителей и собственников актуальна как никогда, одним из наиболее эффективных инструментов для ее решения стала субсидиарная ответственность [4]. В соответствии со статьей 399 Гражданского кодекса Российской Федерации под субсидиарной ответственностью понимается дополнительная ответственность к ответственности другого лица, являющегося первичным (основным) должником.

В 2017 г. Арбитражным судом Алтайского края в рамках 34 дел о банкротстве были рассмотрены заявления о привлечении контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности, по ито-

гам которых с 24 физических лиц, одного муниципального образования, а также с одной компании были взысканы денежные средства в порядке субсидиарной ответственности в размере 33,3 млн руб., наибольшая сумма была взыскана в рамках дела № А03–23800/2014 — 97,0 млн руб. В отношении 28 физических лиц и двух юридических лиц судом вынесены определения об отсутствии оснований для привлечения к субсидиарной ответственности.

Отходя от статистических показателей, рассмотрим несколько крупных дел о банкротстве, находящихся в производстве Арбитражного суда Алтайского края.

Определением Арбитражного суда Алтайского края от 20.09.17 по делу № А03–9092/2017 в отношении ООО «Алтаймясопром» введена процедура наблюдения.

ООО «Алтаймясопром» зарегистрировано в Алтайском крае в 2008 г. и является крупнейшим свинокомплексом в крае. По данным «СПАРК-Интерфакс», выручка в 2016 г. — 887,7 млн руб., чистый убыток — 834,8 млн руб. Компания с 2012 г. реализовывала в Алтайском крае проект крупного свинокомплекса на 300 тыс. голов. В проект вложено 7,9 млрд руб. В эксплуатацию введены первые две очереди комплекса [7].

По итогам процедуры наблюдения сформирован реестр требований кредиторов на сумму (за исключением штрафов, неустоек и пени) — 9819360 269,73 руб. В рамках процедуры наблюдения временным управляющим сделаны следующие выводы:

- об отсутствии признаков преднамеренного банкротства ООО «Алтаймясопром»;
- об отсутствии оснований для проведения проверки наличия признаков фиктивного банкротства.

9 февраля 2017 г. собранием кредиторов ООО «Алтаймясопром» принято решение о последующей процедуре банкротства — конкурсное производство. Решением Арбитражного суда Алтайского края (резолютивная часть от 20.02.2018) ООО «Алтаймясопром» признано несостоятельным (банкротом), введена процедура конкурсного производства.

Намерения кредиторов о заключении мирового соглашения в настоящий момент не реализовано [5]. Наиболее вероятным исходом видится продажа актива банкротного предприятия на торгах с возможностью дальнейшего использования комплекса новым инвестором. При этом активы должника отличаются невысокой ликвидностью и значительной начальной стоимостью, что с большой долей вероятности приведет к реализации только на стадии публичного предложения и не позволит в полной мере погасить требования кредиторов.

Решением Арбитражного суда Алтайского края 19.05.2017 по делу № А03–2783/2017 в отношении ООО «Раздольное» введена процедура наблюдения. Сумма признанных требований кредиторов, имеющих право голоса на собрании кредиторов, составляет 1977,6 млн руб. Крупнейшим кредитором является один из государственных банков (основной долг — 1899,2 млн руб.), требования обеспечены залогом имущества.

Первым собранием кредиторов, состоявшимся 15 сентября 2017 г., принято решение о введении в отношении должника процедуры внешнего управления и обращения в Арбитражный суд с ответствующим ходатайством.

Вместе с тем, не согласившись с мнением кредиторов, суд пришел к выводу, что решение первого собрания кредиторов о введении процедуры внешнего управления ничем не обосновано и не может быть положено в данном конкретном случае в основание выбора судом дальнейшей процедуры по делу о банкротстве, при наличии в материалах дела подтверждения обстоятельств, которые влекут признание должника несостоятельным (банкротом) (выводы временного управляющего, изложенные в финансовом анализе, ответы регистрирующих органов об отсутствии у должника имущества, отсутствие у должника какой-либо реальной возможности восстановить платежеспособность).

Решением Арбитражного суда Алтайского края по делу № А03–2783/2017 от 28.09.2017 ООО «Раздольное» признано несостоятельным (банкротом), в отношении него открыто конкурсное производство. Не согласившись с указанным решением, банк обратился в Седьмой Арбитражный апелляционный суд с жалобой. Постановлением Седьмого Арбитражного апелляционного суда от 14.12.2017 решение первой инстанции оставлено без изменения.

По данным отчета временного управляющего, опубликованного в ЕФРСБ, балансовая стоимость имущества ООО «Раздольное» составляет 154 млн руб.

Поскольку к основным активам ООО «Раздольное» относится специфическая сельскохозяйственная техника, спрос на которую ограничен, следует ожидать «долгих» торгов, т. е. первые, повторные торги и публичное предложение. Ограниченное количество потенциальных заинтересованных лиц может привести к отсутствию заявок на приобретение имущества, что повлечет за собой рассмотрение банком возможности принятия на баланс имущества должника в счет погашения задолженности.

По результатам изучения данных, отраженных в «СПАРК-Интерфакс» в качестве общих финансово-экономических характеристик, повлекших за собой неплатежеспособность вышеприведенных компаний, можно отметить динамично снижающуюся степень платежеспособности компаний по текущим обязательствам (рост текущих обязательств превышал рост среднемесячной выручки) и фактическое отсутствие финансовой независимости (собственных средств), что в совокупности с ежегодно падающей выручкой свидетельствует о снижении общей деловой активности.

Таким образом, можно отметить, что статистические показатели проведения процедур банкротств в Алтайском крае в 2017 г. в целом сопоставимы с общероссийскими показателями и свидетельствуют о продолжающемся «кризисном периоде». Относительно правоприменительной практики в банкротстве необходимо отметить возрастающее количество случаев привлечения контролирующих лиц должника к субсидиарной ответственности, что может рассматриваться как предупредительная мера в отношении преднамеренных банкротств, так как будет являться сдерживающим фактором для органов управления при принятии спорных для компании решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Яровой Д. О. Современные тенденции развития института несостоятельности (банкротства) юридических лиц как экзогенного фактора региональной экономической политики // Создание саморазвивающегося макрорегиона на основе хозяйственной агломерации. Материалы XIII Всероссийской научной конференции с международным участием. № 1. СПб., 2017. С. 310–316.
2. Кириллова О. Ю., Демидова Н. Г. Законодательство о банкротстве как инструмент перераспределения корпоративного контроля: ретроспективный анализ // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 1. С. 150–157.
3. Рыков И. Ю. Субсидиарная ответственность в Российской Федерации. М. : Статут, 2017. 192 с.
4. «Алтаймясопром» рассчитывает выйти из процедуры банкротства / Агровестник. URL: <https://agrovesti.net/news/corp/altajmyasoprom-rasschityvaet-vyjti-iz-protsedury-bankrotstva.html>.
5. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/>.
6. Картотека арбитражных дел. URL: <http://kad.arbitr.ru/>.
7. Информационный ресурс СПАРК. URL: <http://www.spark-interfax.ru>.

REFERENCES

1. Yarovoy, D. O. (2017) Modern trends in the development of insolvency (bankruptcy) of legal entities as an exogenous factor of regional economic policy. Creation of a self-developing macroregion on the basis of economic agglomeration. Conference Proceedings, 310–316 (in Russian).
2. Kirillova O. Yu., Demidova N. G. (2017) Bankruptcy Legislation as an Instrument of Redistribution of Corporate Control: A Retrospective Analysis // Bulletin of the University (State University of Management), 1, 150–157 (in Russian).
3. Rykov, I. Yu. (2017) Subsidiary responsibility in the Russian Federation. Moscow (in Russian).
4. “Altajmyasoprom” expects to get out of bankruptcy procedure / Agrovestnik. URL: <https://agrovesti.net/news/corp/altajmyasoprom-rasschityvaet-vyjti-iz-protsedury-bankrotstva.html> (in Russian).
5. The Unified Federal Register of Bankruptcy Information. URL <http://bankrot.fedresurs.ru/> (in Russian).
6. File of arbitration cases. URL: <http://kad.arbitr.ru/> (in Russian).
7. Information resource SPARK. URL: <http://www.spark-interfax.ru> (in Russian).

Поступила в редакцию: 30 мая 2018 г.

Принята к печати: 3 августа 2018 г.

НАШИ АВТОРЫ

OUR AUTHORS

Абдрахманова Айгуль Уалиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита АО «Финансовая академия» (Астана, Казахстан), e-mail: aigul-2050@mail.ru.

Азатбек Толкын Азатбековна, доктор экономических наук, и. о. профессора Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева (Астана, Казахстан), e-mail: tolkyn_d2005@mail.ru. ORCID ID: 0000-0003-0750-8811.

Акимочкина Татьяна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: akimochkina@mail.ru.

Алексенко Елена Викторовна, ведущий экономист по планированию и развитию ОАО «Индустриальный» (Барнаул, Россия), e-mail: lenochka4564@yandex.ru.

Байтенизов Данияр Тюлюгунович, магистр экономики, докторант Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева (Астана, Казахстан), e-mail: baitenizov84@mail.ru. ORCID ID: 0000-0001-9610-3722.

Балакина Галина Федоровна, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Тувинского института комплексного освоения природных ресурсов Сибирского отделения РАН (Кызыл, Россия), e-mail: balakina.gal@yandex.ru.

Беляев Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: belyaevvi@mail.ru.

Бочаров Сергей Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: bocharov@edu.asu.ru.

Величко Ольга Владимировна, магистр экономики, главный специалист отдела трансфера и коммерциализации технологий Министерства экономического развития Алтайского края (Барнаул, Россия), e-mail: olga.velichko19@yandex.ru.

Глотко Андрей Владимирович, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, туризма и прикладной информатики Горно-Алтайского государственного университета (Горно-Алтайск, Россия), e-mail: ganiish_76@mail.ru. ORCID ID: 0000-0002-0160-6392.

Горянинская Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: markiz-sv@mail.ru.

Джафари Махтаб, магистр политической географии, профессор кафедры политической географии географического факультета Тегеранского университета (Тегеран, Иран), e-mail: winter.556611@gmail.com.

Дубина Игорь Николаевич, доктор экономических наук, профессор Новосибирского государственного университета (Новосибирск, Россия), профессор кафедры международной экономики, математических методов и бизнес-информатики Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: igor_dubina@yahoo.com. ORCID ID: 0000-0002-6241-0932.

Ершова Любовь Владимировна, аспирант Горно-Алтайского государственного университета (Горно-Алтайск, Россия), e-mail: lubasha-mir@mail.ru.

Караяннис Элиас Г., профессор Школы бизнеса Департамента информационных систем и управления технологиями Университета Джорджа Вашингтона (Вашингтон, США), e-mail: caraye@gwu.edu.

Кашин Алексей Алексеевич, кандидат экономических наук, заведующий лабораторией социально-экономического развития Научно-исследовательского института сельского хозяйства и экологии Арктики — обособленного подразделения Федерального исследовательского центра Красноярского научного центра Сибирского отделения Российской академии наук (Норильск, Россия), e-mail: kashin.82@yandex.ru.

Ковалева Ирина Валериевна, доктор экономических наук, профессор кафедры управления производством и агробизнеса Алтайского государственного аграрного университета (Барнаул, Россия), e-mail: irakovaleva20051@rambler.ru.

Корабаев Бейбит Сыбанбаевич, доцент кафедры учета и аудита АО «Финансовая академия» (Астана, Казахстан), e-mail: bei2010@mail.ru.

Кэмпбелл Дэвид Ф. Дж., профессор факультета междисциплинарных исследований (iff) Института научных коммуникаций и исследований в области высшего образования (WIHO) Клагенфуртского университета (Клагенфурт, Австрия), e-mail: david.campbell@uni-ak.ac.at.

Лобанова Ольга Вячеславовна, научный сотрудник лаборатории социально-экономического развития Научно-исследовательского института сельского хозяйства и экологии Арктики — обособленного подразделения Федерального исследовательского центра Красноярского научного центра Сибирского отделения Российской академии наук (Норильск, Россия), e-mail: ovlobanovaru@gmail.com.

Мищенко Виталий Викторович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и управления Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: m.vitaly53@mail.ru. ORCID ID: 0000-0002-1449-3702.

Оськина Ольга Александровна, аспирант кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: osa9494@mail.ru.

Родионова Людмила Васильевна, кандидат социологических наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Барнаул, Россия), e-mail: lvrieie@mail.ru. ORCID ID: 0000-0003-2343-2466.

Рудакова Оксана Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: rudoksana@yandex.ru.

Санникова Инна Николаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической безопасности, учета, анализа и аудита Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: sannikova00@mail.ru.

Семина Лариса Анатольевна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: seminalarisa@yandex.ru. ORCID ID: 0000-0002-6179-0814.

Цомаева Ирина Владимировна, заместитель генерального директора АО «АПЗ «Ротор» (Барнаул, Россия), e-mail: tsomaeva_i@mail.ru.

Яровой Денис Олегович, аспирант кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного университета (Санкт-Петербург, Россия), e-mail: 9119687@gmail.com.

ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС»

Статья представляется в электронном варианте по адресу ef@asu.ru:

- название файла по фамилии автора или первого из авторов.
- используется одна из последних версий текстового редактора WORD.
- объем публикации не должен превышать 20 000 знаков (0,5 п. л.), включая список литературы, сведения об авторах и иллюстрации; для кандидатов и докторов наук объем публикаций не должен превышать 40 000 знаков (1,0 п. л.). Минимальный объем статьи составляет 12 000 знаков (0,3 п. л.).
- публикации принимаются на русском и английском языках.
- рукопись должна быть подписана всеми авторами на последней странице.

1. Структура статьи:

- индексы УДК и ББК, которые проставляются в левом верхнем углу первой страницы рукописи;
- инициалы и фамилия автора, место работы автора (с указанием города и страны) на русском языке (например, И. И. Иванов, Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия));
- название статьи, аннотация на русском языке (объем аннотации от 1000 до 1600 знаков без пробелов), ключевые слова к публикации на русском языке (от 5 до 10 слов);
- инициалы и фамилия автора, место работы автора (с указанием города и страны) на английском языке (например, I. I. Ivanov, Altai State University (Barnaul, Russia));
- название статьи, аннотация на английском языке (объем аннотации от 1000 до 1600 знаков без пробелов), ключевые слова к публикации на английском языке (от 5 до 10 слов);
- собственно текст статьи;
- библиографический список;
- таблицы с заголовками;
- рисунки с подписями;
- сведения об авторах (фамилия, имя, отчество, ученая степень и звание, должность, место работы, телефон для связи), адрес с указанием почтового индекса, электронный адрес (e-mail) и ORCID ID (при наличии).

2. Для основных текстов на английском языке сначала указываются инициалы и фамилия автора, название статьи, аннотация, ключевые слова к публикации на английском языке, затем все то же самое на русском языке.

3. По содержанию в тексте должны присутствовать:

- вводная часть (введение), содержащая обзор современных публикаций по данной тематике, в том числе зарубежных авторов, и четко формулирующая актуальность и цель работы;
- описание методов и методик проводимого исследования;
- полученные результаты и их обсуждение;
- заключительная часть (заключение) с выводами по работе.

4. Требования к тексту, представленному в WORD:

- формат А4 (21х30 см);
 - используемые версии текстового редактора — MS Word 2003 и выше (таблицы и рисунки — MS Word, MS Excel, Corel Draw 12, 13);
 - интервал между строками — 1,5;
 - шрифт — гарнитура Times New Roman;
 - размер шрифта — 14 кегль;
 - все поля по 2 см;
 - текст неформатированный;
 - текст должен быть разбит на абзацы, но без абзацных отступов;
 - без переносов;
-

- возможно выделение текста шрифтами (жирный, курсив, изменение размера шрифта);
- возможно употребление спецсимволов (% и др.).

5. Библиографический список кириллицей оформляется следующим образом:

а) статьи в периодических изданиях:

Ермолина Л. Т. Откуда у парня афганская грусть? // Алтайская правда. 2001. № 2. С. 2–5.

б) монографии, учебники и учебные пособия:

Антонян Ю. М. Преступность в федеральных округах России. М. : Статут, 2012. С. 117;

в) сборники статей и труды конференций:

Горшков, В. Г. О некоторых подходах к решению экономических и организационных проблем промышленных предприятий. — Барнаул : Издательство Алтайского университета, 2004. 168 с.;

г) электронные источники:

Гужвенко Ю. Н. В Алтайском крае активно действует казахская диаспора. URL: <http://www.ferghana.ru/article.php?id=5196/> (дата обращения: 05.10.2008).

Гиперссылку необходимо всегда заканчивать знаком «/».

Ссылки на цитируемую литературу даются в тексте цифрами в квадратных скобках, здесь же указываются цитируемые страницы: [1, с. 15; 2, с. 45]. Сам список литературы под заголовком «Библиографический список» приводится после основного текста в порядке цитирования (один пункт списка — одно наименование). Один и тот же источник в библиографическом списке указывается один раз, в тексте статьи при повторной ссылке указывается в квадратных скобках номер, который использовался первый раз.

При оформлении списка литературы использовать длинное тире (одновременное нажатие клавиш «ctrl» и «-»).

При оформлении списка литературы латиницей учитывать алфавитный порядок английского языка.

6. Требования к рисункам (схемам, графикам, диаграммам) и таблицам:

- рисунки должны иметь подписи;
- таблицы должны иметь заголовки;
- сокращения должны быть объяснены;
- сканированные изображения не принимаются;
- размер шрифта в рисунках и таблицах — не менее 10 кегля;
- не допускается использование заливки, цвет контуров — черный.

7. Редакция оставляет за собой право вносить редакторскую правку (в том числе изменять заголовки и сокращать тексты) без согласования с авторами и отклонять статьи в случае получения на них отрицательной экспертной оценки. При соответствующей доработке статья может быть опубликована. Отклоненные редколлегией журнала статьи авторам не возвращаются.

ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС

2018. № 3

Журнал зарегистрирован
в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
по Алтайскому краю и Республике Алтай
(Управление Роскомнадзора по Алтайскому краю и Республике Алтай).
Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ22-00576 от 20 ноября 2015 г.

Литературный редактор *Л. И. Базина*

Подготовка оригинал-макета *О. В. Майер*

Свободная цена

Подписано в печать 06.09.2018. Отпечатано 10.09.2018.

Формат 60×84/8. Бумага офсетная.

Усл.-печ. л. 13,5. Тираж 500 экз. Заказ 390.

Типография Алтайского государственного университета
656099 Барнаул, ул. Димитрова, 66
