

ISSN 2413-8584



ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС

e-mail: ef@asu.ru сайт: <http://journal.asu.ru> 2020. № 1

ECONOMICS PROFESSION BUSINESS



Барнаул

Издательство
Алтайского государственного
университета
2020

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

Учредитель

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Главный редактор

В. В. Мищенко, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Е. А. Ан, д-р экон. наук (Казахстан);
А. М. Асалиев, д-р экон. наук, проф. (г. Москва);
П. А. Ореховский, д-р экон. наук, проф. (г. Москва);
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.;
И. Н. Дубина, д-р экон. наук, проф.;
С. В. Лобова, д-р экон. наук, проф.;
С. И. Межов, д-р экон. наук, проф.;
В. Л. Татаринцев, д-р сельскохоз. наук, проф.;
Е. Е. Шваков, д-р экон. наук, проф.

ISSN 2413-8584

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № РС77–77154 от 10 декабря 2019.

Индекс в каталоге российской прессы «Почта России» — **П 2848**.

Журнал включен в перечень Высшей аттестационной комиссии Министерства науки и высшего образования РФ.

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 higher education “Altai State University”

Editor-in-Chief

V. V. Mishchenko, Prof.

Editorial Council

E. A. An, Prof. (Kazakhstan);
A. M. Asaliyev, Prof. (Moscow);
P. A. Orehovskii, Prof. (Moscow);
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.;
I. N. Dubina, Prof.;
S. V. Lobova, Prof.;
S. I. Mezhev, Prof.;
V. L. Tatarintsev, Prof.;
E. E. Shvakov, Prof.

The journal is registered in the Federal Service for supervision of communications, information technology and mass media. The Certificate of Registration PI № FS 77–77154 issued on December 10, 2019.

Index in the Catalogue of Russian Press “Pochta Rossii” is P 2848.

The journal is included into the list of Periodical recommended for publishing doctoral research results by the higher attestation Commission of the RF Ministry of Science and Higher Education.

The articles published in the journal are included in the Russian Science Citation Index, 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, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Межов С. И., Межов И. С.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	5
<i>Беляев В. И.</i> РЕПУТАЦИЯ, ИМИДЖ, БРЕНД: СОЗДАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ И ТЕРРИТОРИЯМИ	16
<i>Боев Н. В., Троцковский А. Я.</i> ВОВЛЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ: ИСТОРИОГРАФИЯ И ОПЫТ АЛТАЙСКОГО КРАЯ.....	28
<i>Волкова Н. В.</i> ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ КАК ФАКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ ЖИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	34
<i>Вукович Г. Г.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: К ВОПРОСУ ОБ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ	44
<i>Горбунов Ю. В., Поволоцкая О. А.</i> УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	49
<i>Ильиных Ю. М., Аксенова Е. А.</i> ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	55
<i>Кузнецова О. В.</i> ПРОБЛЕМА ОПОРТУНИЗМА В УПРАВЛЕНИИ ОХРАНОЙ ТРУДА.....	59
<i>Кылгыдай А. Ч.</i> ТРАДИЦИОННАЯ ЗАНЯТОСТЬ ТУВИНЦЕВ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА: НОВЫЕ ПОДХОДЫ.....	65
<i>Лепешкина С. В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В УПРАВЛЕНИИ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА	71
<i>Лякишева В. Г., Воронкова В. А., Сагателян В. Р.</i> ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ ТЕРРИТОРИИ (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)	76
<i>Маликова В. В.</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РАБОТНИКОВ ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ).....	84
<i>Родионова Л. В.</i> ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ.....	89
<i>Стоичкова О.</i> РОЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В БОЛГАРИИ	95
НАШИ АВТОРЫ.....	102
ПРАВИЛА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС»	104

CONTENTS

<i>Mezhov S. I., Mezhov I. S.</i> NATIONAL CORPORATE GOVERNANCE MODEL: SYSTEM GROWTH FACTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY	5
<i>Belyaev V. I.</i> REPUTATION, IMAGE, BRAND: CREATION AND USE IN PRACTICE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPANIES AND TERRITORIES.....	16
<i>Boev N. V., Trotskovsky A. Ya.</i> INVOLVEMENT OF THE POPULATION IN SOLVING LOCAL ISSUES: HISTORIOGRAPHY AND THE EXPERIENCE OF THE ALTAI TERRITORY.....	28
<i>Volkova N. V.</i> TRANSPORT ACCESSIBILITY AS A FACTOR OF TERRITORIAL LOYALTY OF RURAL RESIDENTS OF ALTAI TERRITORY	34
<i>Vukovich G. G.</i> PERSONNEL MANAGEMENT: ON THE EVOLUTION OF THEORETICAL CONCEPTS	44
<i>Gorbunov Y. V., Povolotskaya O. A.</i> MANAGEMENT OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE IN INSOLVENCY.....	49
<i>Ilinykh Y. M., Aksenova E. A.</i> THE INFLUENCE OF THE FACTOR OF INDUSTRY AFFILIATION ON THE FINANCIAL STABILITY OF RESOURCE-SUPPLYING ORGANIZATIONS.....	55
<i>Kuznetsova O. V.</i> THE OPPORTUNISTIC PROBLEM IN LABOUR PROTECTION	59
<i>Kylgyday A. Ch.</i> TUVANS' TRADITIONAL EMPLOYMENT IN SOLVING THE PROBLEMS OF THE REGIONAL LABOR MARKET: NEW APPROACHES.....	65
<i>Lepeshkina S. V.</i> USING THE CONCEPT OF TRANSACTION COSTS IN CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT	71
<i>Lyakishева V. G., Voronkova V. A., Saghatelian V. R.</i> ON THE BASIC DIRECTIONS OF IMPROVING STATE AND MUNICIPAL POLICIES IN THE FIELD OF MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPLEX OF THE TERRITORY (ON MATERIALS OF THE ALTAI REGION)	76
<i>Malikova V. V.</i> HUMAN CAPITAL OF PRE-RETIREMENT AGE EMPLOYEES AS AN ECONOMIC DEVELOPMENT FACTOR OF THE REGION	84
<i>Rodionova L. V.</i> DEMOGRAPHIC LIMITATIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL REGIONS.....	89
<i>Stoichkova O.</i> THE ROLE OF THE EUROPEAN AGRICULTURAL FUNDING IN BULGARIA	95
OUR AUTHORS.....	102
ARTICLE SUBMISSION GUIDELINES FOR "ECONOMICS PROFESSION BUSINESS".....	104

НАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С. И. Межов¹, И. С. Межов²

¹ Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

² Малое инновационное предприятие ООО «Горизонты Алтая» (Барнаул, Россия)

В статье рассматриваются проблемы становления и развития корпоративной организации бизнеса в решении задач роста экономики России. Современные корпорации развитых стран, обладая огромными материальными и нематериальными активами, человеческим капиталом и передовыми технологиями, по существу, являются главными драйверами экономического развития. Постоянно инвестируя значительные объемы капитала в создание инновационных продуктов, корпорации играют ведущую роль как на существующих рынках, так и создают новые, получая не только среднеотраслевую прибыль, но и ренту. Особую роль в национальных экономиках играют крупные корпорации, поскольку именно они на практике реализуют научно-технический прогресс, создают рабочие места, обеспечивают заказами малые и средние предприятия, дают существенный вклад в ВВП страны и значительные налоговые поступления. Создание условий для появления и развития крупных корпораций в России является актуальной задачей, в том числе и для реализации национальных проектов и программ роста экономики, осуществление которых до настоящего времени сдерживается не адекватной организацией национальной экономики.

Ключевые слова: программа развития, корпорация, модель корпоративного управления, вывоз капитала, институты, структурная политика, нераспределенная прибыль, шumpетирианская рента, стейкхолдеры, системная экономика.

NATIONAL CORPORATE GOVERNANCE MODEL: SYSTEM GROWTH FACTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

S. I. Mezhov¹, I. S. Mezhov²

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² Small innovative enterprise LLC "Horizons of Altai" (Barnaul, Russia)

The paper discusses the problems of the formation and development of corporate business organization in solving the problems of economic growth in Russia. Modern corporations of developed countries, possessing huge tangible and non-tangible assets, human capital and advanced technologies, are essentially the main drivers of economic development. By constantly investing significant amounts of capital in the creation of innovative products, corporations play a leading role, both in existing markets, and create new ones, receiving not only average industry profits, but also rents. Large corporations play a special role in national economies, since it is they who practically implement scientific and technological progress, create jobs, provide orders to small and medium enterprises, and make a significant contribution to the country's GDP and significant tax revenues. Creating conditions for the emergence and development of large corporations in Russia is an urgent task, including for the implementation of national projects and economic growth programs, the implementation of which until now has been hampered by the inadequate organization of the national economy.

Keywords: development program, corporation, corporate governance model, export of capital, institutions, structural policy, undistributed profits, Schumpeterian rent, stakeholders, systemic economy.

Проблемы промышленной политики России ряд ученых и экспертов непрерывно обсуждают почти 20 последних лет. Основной предмет обсуждения — необходимость качественного изменения структуры национальной экономики [7, 9, 20, 24, 26]. К сожалению, в рамках принятой модели развития отечественной экономики обсуждаемые проблемы до 2018 г. не находили должного отклика со стороны государственной власти. Майский указ Президента РФ В. В. Путина, в котором формулируется прорывная стратегия действий, в частности: «В целях осуществления прорывного научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации, ускорение технологического развития Российской Федерации, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50 процентов от их общего числа...»¹ и выход из печати статьи Д. А. Медведева, в которой обозначено, «формирование новой модели роста — императив, заданный как внутренними задачами, так и глобальными трендами. Практически все ведущие страны сталкиваются сейчас с новыми вызовами. К этим вызовам — экономическим, технологическим, социальным, экологическим — следует также отнести усиливающуюся геополитическую напряженность» [21], можно считать реакцией, в том числе на многочисленные публикации о необходимости активизации промышленной политики и экономического роста.

Однако фундаментального ответа на вопрос, какая именно промышленная политика необходима России, по существу нет. Можно ли решение текущих проблем свести к приоритетным целям и программам, выделить источники и объемы инвестиционных ресурсов, или нужны фундаментальные решения, в рамках которых формируются не только программы, но и системные действия организационного, правового, экономического и управленческого характера как на федеральном, так и на региональном уровне. Академик А. Аганбегян подчеркивает, что современная социально-экономическая система России не может удовлетворять наше общество, весь постперестроечный период характеризуется годами стагнации, кризисов и восстановительным ростом [1], при этом основные экономические и социальные показатели РФ за это время практически не росли.

Российские реформы экономики 1990-х — 2000-х как глобальный эксперимент показали, что в выборе модели национальной экономики можно пренебречь историческим рыночным опы-

том, что пока не получило адекватного научно-теоретического и практического анализа, тем не менее необходимо объяснять, почему отсутствует рост экономики, происходит отставание в инновациях, технологии и управлении [27].

В постреформенной экономической модели не были заложены такие системно значимые механизмы рынка, как деятельность крупных инновационно-ориентированных компаний; корпоративная форма бизнеса; предпринимательская активность; участие доходов населения в инвестиционных процессах; мотивация к инновациям. Объяснить это можно тем, что при реформировании плановой экономики были нарушены как фундаментальные, так и элементарные принципы создания рыночной среды. Считалось, что приватизация создаст механизмы саморегулирования рынка и дальнейшее развитие экономики не потребует внешних регулирующих воздействий. К сожалению, в результате несистемного подхода к выбору модели рыночная экономика РФ не смогла обеспечить достойные темпы развития и эффективность использования ресурсов.

Национальные проекты реформирования российской экономики требуют системного подхода. В контексте важности системного подхода и опоры на исторический опыт стран с рыночной экономикой в работе [15] дана характеристика специфической рыночной модели экономики России как «экономике физических лиц», которая в отличие от развитых стран получила у нас достаточно широкое распространение в противоположность корпоративной модели, когда физические лица, опираясь на юридические нормы государства и бизнеса для заключения локальных контрактов, преследуют собственные (индивидуальные) интересы. Там же показаны принципы перехода от «экономике физических лиц» к «экономике социально-экономических и административно-политических систем» и предлагаются организационно-экономические предпосылки перехода в «фазу гармонизированной системной экономики, характеризующейся высоким уровнем координации разномасштабных и разнокачественных подсистем экономики и общества» [13, с. 56].

По нашему мнению, неудачи реформ 2000-х обусловлены тем, что национальная экономика, по ряду объективных и субъективных причин, задержалась на стадии «экономике физических лиц», что во многом лишает ее естественных механизмов саморазвития. Здесь в частности, особую негативную роль играет и «теоретический нигилизм» представителей власти, отвечающих за экономическое развитие, последствием которого являются либо неверные стратегии, либо недооценка условий реализации программ развития, что наблюдалось в 2013–2018 гг. [1, 4, 9].

¹ О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204.

Между тем рыночная практика дает новую информацию «к размышлению» в части теоретического осмысления складывающихся реалий движения современного рынка. Эволюция рыночных форм хозяйствования и экономических отношений изменили традиционное понимание категории «собственность» и требуют другой парадигмы ее реализации в современной системе рыночных отношений. «Классическое понятие “собственность” сегодня не отражает многообразия производственно-хозяйственных отношений в обществе и должно быть заменено понятием “системная собственность”, предусматривающем существенное расширение понятий “субъект собственности” и “объект собственности”» [14].

В этом контексте суть новых взглядов на категорию «частная собственность» состоит в том, что должны наиболее полно учитываться законные права всех инвесторов (собственников) активов корпораций [5, 16, 29].

Национальная экономика должна обеспечить необходимое качество жизни, устойчивый рост и воспроизводство ключевых социально-экономических параметров страны. Фактически эти приоритеты и нашли отражение в Майских указах президента. В. Полтерович считает, что для выполнения подобных задач необходимо увеличить ВВП на душу населения до европейского уровня в рамках стратегии догоняющего развития [26]. Важно адекватно определить проблемы национальной экономики, ее системно-структурные факторы и выстроить конструктивную программу действий для обеспечения развития [7]. Также предлагают-

ся меры принудительного сглаживания возникших диспропорций и структурно-технологического неравновесия, которые не могут обеспечить рыночные механизмы [9].

С другой стороны, экономическая теория не вполне успевает за экономической практикой, а это означает, что глобальные экономические процессы сверхконцентрации и монополизации бизнеса, вмешательства государств в глобальную конкуренцию, усиления торговых барьеров требуют адекватной научной интерпретации. Требуется ответа вопрос, почему экономические субъекты выбирают те или иные стратегии достижения цели, порой отклоняясь от общепринятых технологий и институтов? Здесь можно подразумевать необходимость конкурентной борьбы, можно предполагать, что спекулятивный интерес в системе «бизнес-власть» начинает доминировать над научными принципами развития экономики [4, с. 31]. Частично это наблюдается в реальной практике взаимодействия бизнеса и власти в России и подтверждает справедливость теоретических предположений, что многие агенты получили в собственность активы, но не продемонстрировали в поведении той самой рациональности, которая якобы должна проистекать из права собственности и теории фирмы [8]. Иллюстрацией данному тезису является явный провал корпоративного управления, приведший к вывозу в течение постперестроечного периода сотен миллиардов долларов из страны.

В таблице 1 показаны объемы вывоза капитала, которые можно рассматривать как потенциальные инвестиции в рост экономики РФ [22].

Таблица 1

Как увеличить объем инвестиций в рост ВВП?

Годы	Объем вывоза млрд долл.	Годы	Объем вывоза млрд долл.
2008	133,6	2013	61
2009	57,5	2014	154,1
2010	30,8	2015	56,9
2011	81,4	2016	15,4
2012	53,9	2017	29

Источник: URL: <http://investorschool.ru/ottok-kapitala-iz-rossii-2017-statistika>

В работе [27] поставлен «диагноз» причинам внеэкономического вывоза капитала за границу — провалы выбранной корпоративной модели организации бизнеса и неограниченной свободы «новых собственников». Но почему-то этот феномен отечественной модели корпоративного управления не находит соответствующей реакции у государственной законодательной и исполнительной власти. Может, государственная власть испытывает некую «робость» перед крупным олигархиче-

ским бизнесом? Конечно, тема совершенствования отечественного корпоративного управления привлекает многих исследователей. Рассматриваются проблемы конкурентоспособности по сравнению с западными корпорациями [29]; неэффективность менеджмента [6]; барьеры конформирования корпоративного капитала в российскую экономику, которые задвигают отечественные корпорации на периферию глобального процесса эволюции [5]; институциональные, инвестиционные и инноваци-

онные проблемы [17, 18]; концептуально-управленческие, когда многие компании из-за дефицита системного мышления, динамических способностей не могут следовать (копировать) апробированным практикам, не говоря уже о способности формировать собственные компетенции и др.

Подводя общую черту этим и многим другим исследованиям, можно сказать, что проблема является следствием системного дефекта формирования общей модели корпоративного управления в российской экономике — суть не реализованные отдельные элементы системной модели корпоративного управления. В чем заключаются задачи и функции модели корпоративного управления?

Кратко, на наш взгляд, такая модель должна обеспечивать условия развития корпорации, ее капитализации, эффективно защищать права акционеров, обеспечивать баланс интересов собственников, менеджеров, государства, наемных работников и стейкхолдеров.

Крупные корпорации: материальная основа развития экономики России в условиях рынка. Корпоративная организация бизнеса сыграла ведущую роль в создании общественного богатства. Современные крупные корпорации сочетают в себе высокий научный, проектный и производственный потенциал, который кратко можно представить в таблице 2.

Таблица 2

Системные элементы потенциала крупной современной корпорации [23]

№	Элементы потенциала корпорации	Пояснение
1	Эффективная корпоративная модель, отраслевые компетенции	Инновационный потенциал есть комбинация выделенных факторов, в нашем случае их всего 8
2	Новейшие технологии и технологическое обеспечение в производстве	
3	НИОКР, полный цикл инноваций	
4	Современное конструкторско-технологическое оборудование	
5	Высокопрофессиональные исследователи: ученые, специалисты, конструкторы, технологи	
6	Нематериальные активы	
7	Профессиональный менеджмент: динамические способности	
8	Высокая доля рутин в трудовых процессах, профессиональные компетенции	

Крупная западная корпорация является источником постоянных продуктовых, технологических и управленческих инноваций и явно способствует развитию экономики страны. Она является стабильным источником налоговых платежей, рабочих мест и выступает как один из инструментов социальной политики государства. Например, в японской практике деятельности корпораций все сотрудники являются субъектами японской фирмы, включая рабочих [11].

Таковыми элементами, как это показано в таблице 2, могут обладать только крупные корпорации, поскольку они в состоянии осуществлять все 6 этапов инновационного процесса (фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, создавать концепт-модели, производить и продавать новые изделия), исследовать сложившееся и создавать новые рынки, что требует больших материальных и финансовых затрат.

Крупные корпорации являются ядром экономики каждой развитой страны, при этом они имеют в той или иной мере уникальные национальные модели корпоративного управления. Такие корпорации обладают огромным капиталом и функционируют как производственно-инновационные структуры. Анализ итогов функционирования рос-

сийских крупных корпораций (см. табл. 3) по объему реализации показывает, что даже самая крупная отечественная корпорация Газпром не входит в 30 ведущих мировых компаний. Из таблицы следует, что в числе лучших российских компаний не представлены промышленные, высокотехнологичные предприятия.

Многие исследователи, характеризуя национальную модель рыночной экономики, указывают, что она не в полной мере создает условия для «взаимодействия бизнеса, государства и общества», «промышленной политики» и «повышения качества институтов». Промышленная политика — важный инструмент реализации концептуальной модели развития национальной экономики, определяет ее структуру, стратегии и программы. В работе [28] убедительно показано, что экономика поступательно растет, если присутствует оптимальный баланс крупных, средних и малых предприятий.

Повышение качества институтов — исключительный императив построения национальной модели корпоративного управления, поскольку здесь кроются огромные резервы обеспечения экономического роста. Необходимо уйти от сложившейся в России инсайдерской (предпринимательской) модели переходной экономики, когда ограниченное

число собственников активов распоряжаются финансовыми результатами корпорации. На практике же для обеспечения подлинного положительного тренда роста необходим целый комплекс сложных, последовательных и адекватных мер и действий, воплощающих глубокие, научно обоснованные программы. Императив адекватности в этой части определяет сложность задачи на уровне самой об-

щей экономической теории. Кроме переосмысления категории «собственность» ведущие зарубежные и отечественные экономисты стали подвергать сомнению справедливость постулата о сочетании предпосылок о максимизации, рыночном равновесии и устойчивости предпочтений, признание такой парадигмы — это «ложный путь экономической теории» [2, 8].

Таблица 3

Рейтинг российских крупнейших компаний по объему реализации в 2017 г.

Номер позиции	Компания	Рейтинг объема реализации	Объем реализации, млрд долл.
1	Газпром	1	91,4
2	НК «Роснефть»	2	74,9
3	НК «ЛУКОЙЛ»	3	74,6
4	Сбербанк России	4	43
5	РЖД	5	26,49
6	Группа ВТБ	6	19,5
7	X5 Retail Group	7	18,1
8	Магнит	8	16
9	Сургутнефтегаз	9	13,9
10	Российские сети	10	13,6
11	Группа «Интер РАО»	11	13
12	АК «Транснефть»	12	12,7
13	Татнефть	15	8,7
14	ГМК «Норильский никель»	16	8,2
15	НоваТЭК	17	8
16	Объединенная компания «Русал»	18	8
17	Группа НЛМК	19	7,6
18	Аэрофлот	20	7,5
19	Башнефть	21	7,4
20	ПАО «Объединенная Авиастроительная Корпорация»	22	6,29
21	Группа «Газпромбанк»	24	6,13
22	Северсталь	25	5,9
23	Русгидро	26	5,6
24	Магнитогорский металлургический комбинат	27	5,6
25	Группа УГМК	28	5,42
26	Вымпелком	29	5,39
27	Т Плюс	32	5,05
28	АК «Алроса»	33	4,8
29	ГК «Мегафон»	34	4,79
30	Сахалин энерджи	37	4,62

Источники: Эксперт 400. Рейтинг крупнейших российских компаний URL: <https://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>; The World's Biggest Public Companies URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#header:country>.

Рассматривая исторический генезис моделей корпоративного управления, в работе [27] показано, что цель фирмы — не только в максимизации

стоимости акций, но и в учете интересов стейкхолдеров, что и определяет поведение фирмы. В монографии «Корпоративное управление и инве-

стиционный процесс» [16] показана динамика совершенствования корпоративного управления в развитых странах. В этих процессах участвует бизнес, государство, банки и другие участники. В рыночных экономиках стран сложились разные модели корпоративного управления. На эти различия влияют концентрация собственности и наличие доминирующего акционера: в европейских странах концентрация колеблется от 40 до 80%, в Великобритании — 14%, в США — 25% и в Японии — 33%.

По нашему мнению, выбор национальной модели корпоративного управления является важным условием построения материальной базы реализации национальных проектов. Таблица 4 является примером того, как адекватная модель корпоративного управления способствовала появлению и становлению мощных западных корпораций. Сравнивая таблицы 3 и 4, видим, что отечественные корпорации значительно уступают ведущим мировым по объему реализации, прибыли и капитализации.

Таблица 4

Рейтинг крупнейших компаний по объему реализации и капитализации в 2017 г.

№ п/п	Компания	Объем реализации, млрд долл.	Рейтинг по объему реализации	Капитализация, млрд долл.	Рейтинг по капитализации	Страна
1	Wal-Mart Stores	485,3	1	221,1	22	США
2	China Petroleum & Chemical	255,7	2	105,1	68	Китай
3	Toyota Motor	249,9	3	171,9	37	Япония
4	Volkswagen Group	240,3	4	72,9	107	Германия
5	Royal Dutch Shell	234,8	5	228,8	19	Великобритания
6	Berkshire Hathaway	222,9	6	409,9	5	США
7	JPMorgan Chase	102,5	7	306,6	9	США
8	Apple	217,5	8	752	1	США
9	PetroChina	214,8	9	204,5	26	Китай
10	ExxonMobil	197,5	10	343,2	7	США
11	McKesson	196,5	11	30,5	300	США
12	UnitedHealth Group	184,9	12	160,2	44	США
13	BP	183,8	13	114,7	56	Великобритания
14	CVS Health	177,5	14	79,8	92	США
15	Samsung Electronics	174	15	254,3	14	Южная Корея
16	Daimler	169,5	16	76,1	101	Германия
17	General Motors	166,4	17	50,8	172	США
18	AT&T	163,8	18	249,3	15	США
19	Glencore International	153,7	19	57,3	153	Швейцария
20	EXOR	152,6	20	11,9	320	Италия
21	Ford Motor	151,8	21	44,7	201	США
22	ICBC	151,4	22	229,8	17	Китай
23	AmerisourceBergen	148,3	23	19	310	США
24	China State Construction Engineering	140,8	24	43,2	236	Китай
25	Amazon.com	136	25	427	4	США
26	Hon Hai Precision	135,2	26	54,4	166	Тайвань
27	China Construction Bank	134,2	27	200,5	27	Китай
28	AXA Group	132,2	28	60,8	135	Франция
29	Total	128,1	29	128,1	50	Франция
30	Honda Motor	127,9	30	51,4	179	Япония

Источник: The World's Biggest Public Companies URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#header:country>.

Модель корпоративного управления определяет основные механизмы взаимодействия менеджмента и собственников, распределения доходов, отношений с государством, стейкхолдерами и ряд других.

На рисунке 1 корпорация представлена как система ключевых составляющих и участников (стейкхолдеров) корпорации. Центральным элементом текущего функционирования корпорации является менеджмент. С учетом национальных традиций модель обеспечивает оптимальное взаимодействие всех участников корпорации.

Как показывает практика, особый смысл приобретает содержание целей. Для единоличного собственника корпорации цели корпорации ори-

ентированы на личные, преимущественно потребительские цели индивида, а это приводит к волюнтаристскому подходу использования прибыли, в обход всех институтов и теорий, «собственник» просто присваивает нераспределенную прибыль. На рисунке 1 схематично показано взаимодействие корпорации в процессе функционирования с такими участниками, которые по существу составляют часть ее системной основы и определяют динамический процесс формирования и роста ее капитала.

При этом выделена особая роль менеджмента, обусловленная его функцией в реализации таких системных элементов корпорации, как предпринимательство, ключевые компетенции, инновации, модели развития.



Рис. 1. Системная карта корпорации

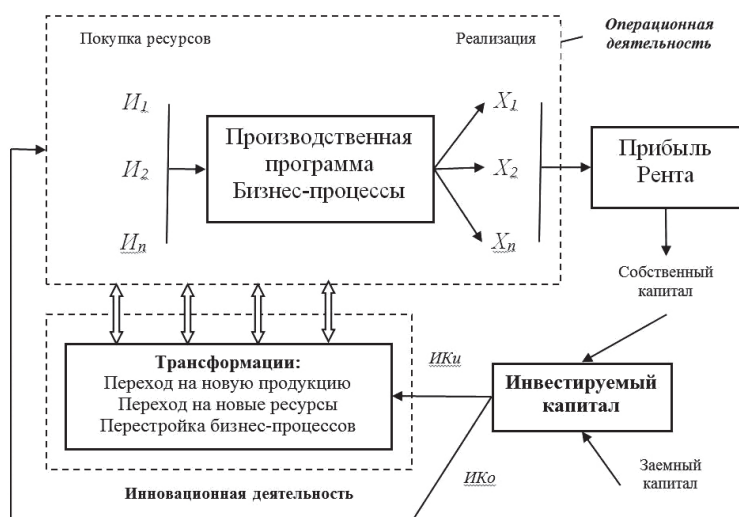


Рис. 2. Система операционных и инновационных процессов корпорации

На рисунке 2 выделен и показан характер взаимодействия основных производственных процессов этой же корпорации [23, 31]. Корпорация

инвестирует капитал в производство i -х продуктов, после реализации которых получает доход, разделяющийся на финансирование операцион-

ных и инновационных процессов ($ИК_o$, $ИК_n$ соответственно).

Инновационно-ориентированная корпорация, постоянно производящая инновационные продукты, получает как среднеотраслевую прибыль, так и шумпетерианскую ренту.

Анализ деятельности современных передовых корпораций показывает, что осуществляя производство высокотехнологичной продукции, они инвестируют огромные капиталовложения в НИОКР и формируют конкурентоспособность на длительном промежутке времени за счет интеллектуального капитала и шумпетерианской ренты [29, 30].

Современная корпорация — это очень сложная динамическая организационно-интеллектуальная система, которая опираясь на исторический опыт, решает множество технических, финансовых, научных, социальных и организационных задач. Ее стратегический потенциал определяется материальными и нематериальными активами, операциями на финансовых рынках, менеджментом и ры-

ночными механизмами. Это позволяет компании занимать в отрасли лидерские, конкурентные позиции, осуществлять полный цикл инноваций и производство [16, 17]. Данные таблицы 5 демонстрируют уровень и объемы затрат на НИР, которые в среднем превышают 20% от объема продаж, а это миллиарды долларов. Не каждая компания может позволить себе изъятие таких сумм из операционной деятельности, однако структура активов, рациональная корпоративная модель, инвестиционная привлекательность и дивидендная политика позволяют сохранять устойчивость и стабильность роста [18]. Деятельность подобных корпораций, во многом определяется правилами координации участников (см. рис. 1), которые и составляют содержание национальной модели корпоративного управления [22]. В этой связи ряд авторов, указывая на сравнительно небольшое количество крупных корпораций в экономике РФ, предлагают подходы к их созданию. Так, в работе [3] предлагают опираться на «новую индустриализацию».

Таблица 5

Мировой рейтинг компаний по расходам на НИР в 2016–2017 гг. (Jaruzelski et al., 2017)

Ранг	Компания	Расходы на НИР			Штаб-квартира
		2017 г., млрд долл.	Изменение от 2012, %	Доля от продаж, %	
1	Amazon	16,1	28,3	11,8	США
2	Alphabet	13,9	13,6	15,5	США
3	Intel	12,7	5,0	21,5	США
4	Samsung Electronics	12,7	-0,1	7,6	Южная Корея
5	Volkswagen Group	12,1	-7,7	5,3	Германия
6	Microsoft	12,0	-0,5	14,1	США
7	Roche Holding	11,4	14,0	21,9	Швейцария
8	Merk	10,1	51	25,4	США
9	Apple	10,0	24,5	4,8	США
10	Novartis	9,6	0,6	19,4	Швейцария
11	Toyota Motor	9,3	5,7	3,8	Япония
12	Johnon&Johnson	9,1	0,5	12,7	США
13	General Motors	8,1	8,0	4,9	США
14	Pfizer	7,9	2,4	14,9	США
15	Ford	7,3	9,0	4,8	США
16	Daimler	6,9	33	4,2	Европа
17	Oracle	6,8	17,8	18,1	США
18	Cisco	6,3	1,4	12,8	США
19	Honda	6,2	13,3	4,9	Япония
20	Facebook	5,9	22,9	21,4	США

В качестве результатов предлагаем ряд важных принципов, которые должны быть заложены в корпоративной модели российской экономики:

1. При формировании правовой базы корпоративных отношений и деятельности корпораций не-

обходимо учитывать позитивный опыт и практику развитых капиталистических стран.

2. В законодательных нормах регулирования корпоративных отношений необходимо строго регламентировать права и обязанности всех участни-

ков: банков, инвесторов, акционеров, государство, менеджмент. В этом регламенте особому контролю необходимо подвергать механизм распределения и использования дохода корпорации, в частности, пропорции оплаты труда топ-менеджеров и наемных работников. Дисбаланс в оплате труда инициирует негативный психологический климат. Это, в свою очередь, не способствует формированию креативной среды, сотрудничеству и элементов лидерства.

3. Следует четко регламентировать систему корпоративного управления по всем ее составляющим и элементам: собрание акционеров, совет директоров, контрольным органам и наблюдательным советам. Эта часть регламентов должна способствовать открытости деятельности корпорации, подотчетности менеджеров и инсайдеров акционерам и ориентации ее деятельности на выполнение ее миссии и основных целей. В корпоративном отчете особо тщательно должна отражаться информация о действиях менеджмента по повышению конкурентоспособности и инновациям.

4. Для условий экономики РФ после десятилетий социалистического способа производства следует реализовать концепцию социализации публичных корпораций, возможно, задать нижнюю границу числа акционеров, в том числе и институ-

циональных. Это позволит вовлечь в общественное производство большее число участников, что будет способствовать увеличению доходов домохозяйств и платежеспособного спроса.

5. Особому регламенту необходимо подвергать создание частных и со смешанным капиталом публичных корпораций, предполагающих вести свою деятельность в отраслях, использующих национально-значимые ресурсы, в частности, определяющих национальную безопасность страны. Необходимо преодолеть последствия приватизации времен перестройки, уйти от «предпринимательской модели», восстановить единообразие деятельности публичных корпораций в части управления и корпоративных отношений. Необходимо изучить опыт развитых стран в части запрещения регистрации национальных компаний в офшорах и других странах, также следует более четко требовать направления использования нераспределенной прибыли, следует признать, что не может быть единоличных собственников у публичных компаний, даже в случае получения ими такого права по результатам приватизации. Следует ограничить возможность вывоза прибыли за границу или любое другое ее использование, кроме направления на развитие самой корпорации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аганбегян А. В преддверии структурных реформ и социально-экономического роста: куда идти? (размышления над книгой «Новое интегральное общество») // ЭКО. № 1. 2017. С. 72–93.
2. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
3. Бажутин И. А., Бажутина М. М. Постиндустриальная модель развития России // Управленческие науки. 2017. № 2. С. 15–23.
4. Бессонова О. Э. Институциональная дилемма современной России // Экономическая наука современной России. 2018. № 4 (82). С. 23–36.
5. Брижак О. В., Ермоленко А. А. Стратегические аспекты конформирования корпоративного капитала российской экономики // Экономическая наука современной России. 2018. № 3 (82). С. 48–61.
6. Вербицкий В. К., Кузин Д. В. Современное управленческое мышление и российская практика корпоративного управления // Управленческие науки. 2018. № 1 (8). С. 42–51.
7. Глазьев С. Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов. Часть 1 // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38). С. 49–61.
8. Доли Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 31–60.
9. Ивантер В. В., Порфирьев Б. Н., Широков А. А., Шокин И. Н. Основы структурно-инвестиционной политики в современных российских условиях // Вестник Финансового университета. 2017. № 1. С. 6–16.
10. Ивантер В. В. Мы равны самим себе // Эксперт. 2010. № 29 (714).
11. Кавато А. Новые бизнес-модели японских компаний. Они не умерли // Вестник Московского университета. 2011. (серия 24 менеджмент). № 2. С. 94–111.
12. Клейнер Г. Б. Институциональные аспекты реформирования промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2. С. 24–30.
13. Клейнер Г. Б. От «экономики физических лиц» к системной экономике // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 56–74.

14. Клейнер Г. Б. Три вопроса к политэкономии (попытка системной интроспекции) // Вопросы экономики. 2018. № 8. С. 118–127.
15. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 28–34.
16. Кондратьев В. Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. М.: Наука, 2003. 318 с.
17. Кондратьев В. Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С. 24–31.
18. Кононова В. Ю., Заверский С. М. Крупный бизнес до и после кризиса: отраслевая структура и масштабы деятельности российских и зарубежных компаний // Вестник Московского ун-та. 2011. (серия 24 менеджмент). № 2. С. 83–108.
19. Корпоративное управление как фактор повышения инвестиционной привлекательности: коллективная монография / под ред. Е. Б. Завьяловой, В. Б. Кондратьева. Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России, каф. экономической политики и государственно-частного партнерства. М.: МГИМО-Университет, 2014. 311 с.
20. Кудров В. М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 39–48.
21. Медведев Д. А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5–28.
22. Межов И. С., Дронова О. Б. Национальная модель корпоративного управления: императивы финансирования роста российской экономики // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 3 (105). С. 36–51.
23. Межов И. С., Межов С. И. Методология исследования инновационных процессов корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). С. 25–34.
24. Оболенский В. П. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 31–39.
25. Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83–92.
26. Полтерович В. М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. № 3 (38). 2007. С. 17–23.
27. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. 2001. № 4. С. 108–139.
28. Тамбовцев В. Л. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? // Вопросы экономики. 2017. № 5. С. 21–37.
29. Черезов А. В., Рубинштейн Т. Б. Корпорации. Корпоративное управление. М.: Экономика, 2006. 478 с.
30. Чесбро Г. Открытые инновации / пер. с англ. В. Н. Егорова. М.: Поколение, 2007. 336 с.
31. Цомаева И. В. Совершенствование управления предприятием единичного и мелкосерийного производства (на примере ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор»): автореф. дис. ... канд. экон. наук / ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2009. 23 с.

REFERENCES

1. Aganbegyan A. (2017) On the threshold of structural reforms and socio-economic growth: where to go? (Reflections on the book “New Integral Society”) // ECO. № 1. Pp. 72–93.
2. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
3. Bazhutin I. A., Bazhutina M. M. (2017) Post-industrial model of development of Russia // Upravlencheskie nauki. № 2. Pp. 15–23.
4. Bessonova O. E. (2018). Institutional dilemma of modern Russia // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii*. 4 (82). Pp. 23–36.
5. Brizhak O. V., Ermolenko A. A. (2018) Strategicheskie aspects of conforming the corporate capital of the Russian economy // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. 3 (82). Pp. 48–61.
6. Verbitsky V. K., Kuzin D. V. (2018) Modern management thinking and Russian practice of corporate management // Upravlencheskie nauki, № 1 (8), pp. 42–51.
7. Glazyev S. Yu. (2007) On the tasks of structural policy in the context of global technological developments. Part 1 // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 3 (38). Pp. 49–61.

8. Dozy J. (2012) Economic Coordination and Dynamics: Some Features of the Alternative Evolutionary Paradigm // *Voprosy jekonomiki*. No. 12. Pp. 31–60.
9. Ivanter V. V., Porfirjev B. N., Shirov A. A., Shokin I. N. (2017) The Basics of the Structural — Investment Policy in the Modern Russian Conditions // *Vestnik Finansovogo universiteta*. № 1. Pp. 6–16.
10. Ivanter V. V. (2010) We are equal to ourselves // *Expert*. № 29 (714).
11. Kavato A. (2011) New business models of Japanese companies. They did not die // *Vestnik Moskovskogo universiteta*. (series 24 management). № 2. Pp. 94–111.
12. Kleiner G. B. (2002) Institutional Aspects of Industrial Enterprises Reform // *Problemy teorii i praktiki upravlenija*. № 2. Pp. 24–30.
13. Kleiner G. (2017) From the «economy of individuals’ to a system economy // *Voprosy jekonomiki*. № 8. Pp. 56–74.
14. Kleiner G. (2018) Three Questions for Political Economy (an attempt at systemic introspection) // *Voprosy jekonomiki*. № 8. Pp. 118–127.
15. Kleiner G. (1996) The modern economy of Russia as “the economy of individuals” // *Voprosy jekonomiki*. № 4. Pp. 28–34.
16. Kondratjev V. B. *Corporate Governance and Investment Process*. M.: *Nauka*, 2003. 318 p.
17. Kondratjev V. B. (2009) The corporate sector and the state in the strategy of global competitiveness // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. № 3. Pp. 24–31.
18. Kononova V. Yu., Zaversky S. M. (2011) Big Business Before and After the Crisis: Sectoral Structure and Scale of Activities of Russian and Foreign Companies // *Vestnik Moskovskogo universiteta*. (series 24 management). № 2. Pp. 83–108.
19. *Corporate management as a factor in increasing investment attractiveness: a collective monograph* (2014) / ed. E. B. Zavyalova, V. B. Kondratieva. Mosk. state In-t Intern. relations (un-t) Ministry of Foreign Affairs of Russia, Kaf. economic policy and public-private partnerships. M.: MGIMO — Universitet, 311 p.
20. Kudrov V. M. (2009.) *Russian Economy: Essence and Appearance* // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. № 2. Pp. 39–48.
21. Dmitry Medvedev. (2018) *Russia-2024: Strategy for Socio-Economic Development* // *Voprosy Ekonomiki*. № 10. Pp. 5–28.
22. Mezhov I. S., Dronova O. B. (2018) National model of corporate governance: imperatives of financing the growth of the Russian economy // *Finansy: teorija i praktika*. Vol. 22. No. 3 (105). Pp. 36–51.
23. Mezhov I. S., Mezhov S. I. (2015) Methodology for researching innovation processes of a corporation // *Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava*. № 1 (39). Pp. 25–34.
24. Obolensky V. P. (2008) Russia on the way to innovative development // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. No. 9. Pp. 31–39.
25. Pappa J. Sh. (2002) Russian big business as an economic phenomenon: specific features, models of its organization // *Problemy prognozirovanija*. № 2. Pp. 83–92.
26. Polterovich V. M. (2007) About the strategy of catching up development for Russia // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 3 (38). Pp. 17–23.
27. Ctiglic Dzh. (2001) Quis custodiet ipsos custodes? Corporate governance failures in transition to the market // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 4. Pp. 108–139.
28. Tambovtsev V. L. (2017) Does industrial policy need theoretical justifications? // *Voprosy ekonomiki*. № 5. Pp. 21–37.
29. Cherezov A. V., Rubinshtein T. B. (2006) *Corporations. Corporate management*. M.: CJSC “Publishing House” Economics”, 478 p.
30. Chesbro G. (2007.) *Open Innovations* / Trans. from English V. N. Egorova. M.: *Jekonomika*. 336 p.
31. Tsomaeva I. V. *Improvement of enterprise management of single and small-scale production (for example, OJSC Altai Instrument-Making Plant “Rotor”): author. dis. ... cand. econ. sciences* / IEOPP SB RAS. Novosibirsk, 2009. 23 p.

Поступила в редакцию: 5 декабря 2019 г.
Принята к печати: 22 января 2020 г.

РЕПУТАЦИЯ, ИМИДЖ, БРЕНД: СОЗДАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ И ТЕРРИТОРИЯМИ

В. И. Беляев

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Статья посвящена разработке и маркетинговому обоснованию стратегий роста и развития предприятий, территориальных образований (городов, краев, областей) с использованием таких категорий, как репутация, имидж, бренд. Данные категории рассматриваются применительно к товарам, компаниям, территориям. Обосновывается наличие содержательной связи между региональными товарными брендами и имиджем территорий. В развитии имиджа территорий предлагается использовать механизм регистрации наименования мест происхождения товара для региональных товарных брендов. Внедрение таких товаров на другие территориальные рынки будет продвигать в сознание местных потребителей и наименование местности происхождения товара, формировать и укреплять имидж территории. Это и предлагается использовать в разработке и обосновании стратегий роста и развития территорий. Их реализация будет способствовать экономическому росту и развитию территориальных образований.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, репутация, имидж, бренд, региональный товарный бренд, имидж организации, бренд организации, имидж территории, бренд территории.

REPUTATION, IMAGE, BRAND: CREATION AND USE IN PRACTICE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPANIES AND TERRITORIES

V. I. Belyaev

Altai State University (Barnaul, Russia)

The article is devoted to the development and marketing justification of strategies for the growth and development of enterprises, territorial entities (cities, territories, regions) using such categories as reputation, image, brand. These categories are considered in the article in relation to goods, companies, territories. The article substantiates the existence of a meaningful relationship between regional product brands and the image of territories. To develop the image of the territories, it is proposed to use the mechanism for registering appellations of origin for regional product brands. The promotion of such goods to other territorial markets will advance the consciousness of local consumers and the name of the locality of origin of the goods, shape and strengthen the image of the territory. This is proposed to be used in the development and justification of strategies for the growth and development of territories. Their implementation will contribute to economic growth and the development of territorial entities.

Keywords: strategy, strategic management, reputation, image, brand, regional product brand, image of an organization, brand of an organization, image of a territory, brand of a territory.

По мере укрепления рыночных отношений в руководстве организаций бизнеса, государственных учреждений, административных территориальных образований нашей страны появилось осознание необходимости стратегиче-

ского планирования и управления. Стали разрабатываться миссии компаний, стратегии их развития; современные методы стратегического управления стали применяться и в управлении территориальными образованиями. А несколь-

ко ранее, в 1990-х гг., получили распространение попытки формирования имиджа компаний, товарных брендов и т. п. Следует отметить, эти два направления — разработка стратегий и формирование брендов — ни в теории, ни в практике их применения представляются без связи друг с другом. Вряд ли это правильно. Почему? Потому что имидж и бренд — это маркетинговые инструменты продвижения товара к рынку, это маркетинговые средства, ориентированные на предоставление товара потребителям, что свидетельствует о его высоком качестве и надежности. Стратегия же воспринимается многими теоретиками и практиками-менеджерами как система взаимосвязанных плановых мер, процедур и задач, направленных на рост, на развитие предприятий, в представлении их Й. Шумпетером [1, с. 128–129], учреждений, территорий, что относится к прерогативам менеджмента. Очевидно, такое разграничение менеджмента и маркетинга и обусловило (да и продолжает обуславливать) игнорирование при разработке и обосновании стратегий критериями маркетинга. Не все руководители организаций, озабоченные стратегическим будущим подчиненных им структур, воспринимают маркетинговые подходы в качестве важных составляющих разрабатываемых ими стратегий; а поскольку не воспринимают, то, следовательно, и не включают их в число задач и процедур стратегического управления. Игнорируются и другие маркетинговые методы, средства, показатели. Вряд ли такой подход к стратегическому управлению следует считать верным. Стратегии, не получившие маркетингового обоснования, не могут иметь и сколько-нибудь впечатляющих результатов по критериям роста и развития. В статье обосновываются предложения, касающиеся активного использования в процедурах разработки и обоснования стратегий и стратегического управления маркетинговой составляющей, прежде всего процедур и методов формирования и использования имиджа и бренда субъектов рыночных взаимодействий.

Стратегии и стратегическое управление: основные понятия. Процедурам разработки стратегий и их содержанию посвящено чрезвычайно много литературы: учебной и научной. В ней представлено много определений стратегий; оригинальных и непохожих друг на друга. Вряд ли есть смысл делать полный анализ их содержания. Но сосредоточиться на определениях, которые уже можно назвать классическими, все-таки следует.

Первым, как свидетельствует А. Н. Петров, сформулировавшим понятие «стратегия» применительно к сфере бизнеса, следует назвать А. Чандлера. Он определил стратегию как формулирование «долгосрочных целей и задач предприятия, утвер-

ждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [2, с. 13]. Таким образом, А. Чандлер выделил три направления стратегической деятельности предприятия, которые назвал функциями стратегии:

- определение долгосрочных целей;
- определение действий по их достижению;
- размещение ресурсов, необходимых для их достижения.

Размещение ресурсов, как, впрочем, и исполнение действий, согласно А. Чандлеру, неизбежно предполагает наличие организационных структур, которые призваны упорядочивать и согласовывать действия исполнителей и использование ими ресурсов в решении стратегических задач. Это в полной мере согласуется с определением менеджмента А. Файоля, который определил его посредством перечисления функций управления. Менеджмент, по Ф. Файолю, — это планирование, организация, координация, распорядительство и контроль [3, с. 67]. В определении А. Файоля на первом месте стоит планирование, и прежде всего — стратегическое. На втором месте — функция организации исполнения плана. И это логично. Действительно, разработав план, особенно если этот план стратегический, надо организовать его исполнение; следовательно, следует выделить в организации соответствующие структурные подразделения, предписав каждому из них решение определенных задач, исполнение конкретных действий и процедур. Этим и обусловлена необходимость выделения в организациях организационных структур. Функциями структур, по А. Чандлеру, являются:

- придание организации внутренней стабильности;
- обеспечение понимания ее средой;
- поддержание порядка в использовании ресурсов;
- минимизация затрат;
- ориентация исполнителей на достижение целей, а не на затраты ресурсов;
- создание приемлемых решений для повышения качества принимаемых решений.

Другой классик, И. Ансофф, определил стратегию как «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности». Он, в частности, выделил четыре группы таких правил [4, с. 68]:

1. Правила, применяемые для оценки результатов деятельности компании, государственного учреждения, администрации территориального образования. Это показатели экономичности, эффективности, результативности, этичности. Они могут иметь как количественные выражения (реквизиты-основания), так и качественные характеристики (реквизиты-признаки).

2. Правила, применяемые для формирования отношений фирмы с внешней средой. В бизнесе это обеспечение соответствия предлагаемых фирмами товаров (услуг) нуждам и потребностям потребителей, а также использование приемлемых для местной общественности форм и методов продвижения товаров на рынок, обеспечение более высокого уровня обслуживания, чем предлагают конкуренты. Для государственных учреждений (образовательных, медицинских, др.) — предложение услуг, отвечающих высоким стандартам качества. Для администраций территориальных образований — формирование приемлемых условий жизнеобеспечения жителей территории, их труда, быта, отдыха, предоставление высококачественных услуг досуга и т. п.

3. Правила, применяемые при формировании внутриорганизационных отношений — это правила формирования организационных структур и развития организационных культур.

4. Правила формирования внутреннего распорядка; они разрабатываются на длительную перспективу, следовательно, носят стратегический характер.

Если А. Чандлер увязывал стратегию с созданием и развитием организационных структур, то И. Ансофф связывал ее с эффективностью и результативностью деятельности этих самых организационных структур.

Весьма оригинальным является определение стратегии, сформулированное Г. Минцбергом. Он, как и И. Ансофф, в обозначении смысла и содержания стратегической деятельности субъекта стратегического планирования не ограничивается какой-то одной дефиницией. В его понимании стратегию можно объяснить посредством пяти определений, которые содержательно связаны друг с другом [5, с. 16–20]. Во-первых, стратегия — это всегда план. План, который имеет стратегические цели, намеченные пути их достижения, сформулированные задачи, процедуры и действия, ресурсы, координацию во времени. Во-вторых, стратегия — это принцип поведения, или следование заранее сформулированной модели взаимоотношений с внешней средой. В-третьих, стратегия — это позиция; ее можно отождествить с правилами И. Ансоффа. В-четвертых, стратегия — это перспектива, что вполне понятно. В-пятых, стратегия — это прием, или особый ловкий маневр, который может быть обусловлен неожиданными переменами во внешней среде (возникновением угроз, благоприятных возможностей). Следует подчеркнуть, что каждое из пяти определений стратегии Г. Минцберга нельзя рассматривать как отдельное самостоятельное определение; стратегия, либо план, либо позиция, либо принцип и т. п. Нет, конечно.

Это пять существенных характеристик, представляющих собой системную целостность стратегической направленности в деятельности субъекта планирования. Другими словами, стратегия как единая системная целостность должна проявлять себя в пяти содержательно взаимосвязанных ипостасях: стратегия — это и план, и перспектива, и принцип поведения, и позиция, и ловкий прием. Справедливости ради следует подчеркнуть, что в современной российской действительности стратегию чаще всего (если не всегда) воспринимают, понимают и применяют только лишь как перспективный план.

Похожий подход в определении стратегии использовал А. М. Омаров. Он выделил шесть составляющих понятия «стратегия» [6, с. 47]:

1. Комплекс миссии организации, целей, задач, организации и технологий достижения поставленных целей.
2. Долговременные задачи.
3. Декларация о намерениях.
4. Концепция использования ресурсов.
5. Правила принятия решений в процессе реализации стратегии.

6. Средства достижения намеченных целей; перевод организации из состояния, в котором она находится, в намеченное в целях новое состояние.

Здесь, так же как и в случае с определением Г. Минцберга, стратегию следует понимать как системную целостность из шести составляющих.

В современной теории стратегического управления можно встретить определения стратегии, выраженные одной дефиницией. Так, в частности, А. Л. Гапоненко и А. П. Панкрухин под стратегией предлагают понимать комплекс принципов деятельности организации и ее отношений с внешней и внутренней средой, перспективных целей, а также соответствующих решений по выбору инструментов их достижения (с определенными запасными вариантами) и ориентации деловой активности организации» [7, с. 6]. В данном определении стратегии представлены все пять составляющих определения Г. Минцберга, а также отражены правила поведения организации с внешней и внутренней средой И. Ансоффа и средства достижения стратегических целей А. М. Омарова.

Важно отметить, что следует различать понятия «стратегия» и «стратегическое управление». В отличие от стратегии стратегическое управление представляет собой и разработку стратегии, и ее исполнение. Поскольку стратегия рассчитана на длительную перспективу, в процессе ее исполнения могут возникнуть разнообразные, непредусмотренные в ней обстоятельства: угрозы, благоприятные возможности, которые не могли быть установлены SWOT-анализом, предшествующем разработке стратегии. В этом случае и используются «запасные

варианты», о которых и упомянули в своем определении А. Л. Гапоненко и А. П. Панкрухин, или «ловкие приемы», которые имел в виду Г. Минцберг. В общем и целом, стратегия — это путь достижения намеченных целей, ориентированных на рост и развитие организаций, и, в дополнение к этому, — это одновременно и готовность организационных структур встретить не во всем очевидное, непредсказуемое в полном объеме будущее. Необходимо отметить, что стратегические цели всегда ориентированы на экономический рост и развитие. Отождествлять эти два понятия (рост и развитие), согласно теории Й. Шумпетера, никак нельзя [1, с. 122–131]. Объединять их в одной стратегической цели если и можно, то только с четким подразделением мероприятий, ориентированных на увеличение объемов производства и сбыта прежних товаров, и мероприятий, ориентированных на производство принципиально новых товаров, услуг, удовлетворяющих прежние нужды людей на более высоком потребительском уровне [8, с. 47–48], т. е. обеспечивающих принципиально иное качество бытия. Й. Шумпетер обращал на это особое внимание. Оно отражено им в известном примере о переходе общества от почтовых карет к использованию железнодорожного транспорта [1, с. 127].

Такова суть стратегического управления компаниями, учреждениями, территориальными образованиями. И весьма важно сравнить ее основные постулаты, отраженные в определениях, с действующей практикой.

Практика стратегического планирования в современной России. Даже поверхностный взгляд на некоторые действующие стратегии, процедуры их разработки и реализации, стратегические решения, принимаемые в ходе их реализации, без сколько-нибудь глубокого количественного анализа получаемых результатов от их реализации позволяет сделать вывод о том, что существенные характеристики стратегического управления, отраженные в представленных выше определениях стратегий, в современной отечественной практике применения не находят. В большинстве случаев стратегия воспринимается их разработчиками только как перспективный план, представленный в форме измеримых целевых ориентиров, взвешенных по ресурсам, скоординированный во времени, — и не более. Ни принципы, ни правила, ни модели реакции на неожиданные изменения внешней среды в разрабатываемых в настоящее время стратегиях, в стратегических планах чаще всего не предусматриваются.

Можно предъяснить и более существенные претензии к содержанию разрабатываемых в настоящее время стратегий. Так, в некоторых стратегических планах нет даже маркетинговой взвешенной

оценки объемов потенциального спроса. Другими словами, стратегии ориентированы исключительно на производство, ибо исходят только из оценок ресурсной базы, а именно из того, сколько можно произвести — и все. Оценок же емкости рынков, возможностей выгодных продаж выпускаемых товаров; даже оценки — купят или не купят, нужен или не нужен производимый товар — зачастую просто нет, что напрямую противоречит одному из наиболее важных требований маркетинга: производить именно то, что купят. Нет и анализа потенциала конкурентных сопротивлений, как, впрочем, и других ограничений на продвижение товаров к рынку. Нет и попыток представить в стратегиях ценность предлагаемых товаров и услуг в оценках и мнениях потребителей, соответствия потребительских свойств товаров нуждам и потребностям рынка, потребительским предпочтениям и привычкам покупателей. Другими словами, в некоторых разрабатываемых стратегиях просто нет никакого маркетингового анализа, маркетинговых оценок рынков, сделанных на основе сколько-нибудь глубоких маркетинговых исследований, маркетингового обоснования стратегических решений. Чем все это можно объяснить? Возможно, инертностью мышления руководителей, выражающейся в проявлении рудиментов плановой системы хозяйствования, ориентировавшейся, как известно, исключительно на производство. А может быть, недостатком знаний и опыта в области разработки стратегий и стратегического управления в условиях рыночной экономики. Возможно — тем, другим и третьим вместе. Не пытаясь установить истинные причины, можно с уверенностью констатировать, что в рыночной экономике такие стратегии вряд ли могут быть сколько-нибудь эффективными; они, скорее всего, не смогут обеспечить ни приемлемого экономического роста, ни сколько-нибудь результативного качественного развития компаний, организаций, территорий, как представлял Й. Шумпетер. Чтобы быть именно таковыми, стратегии роста и развития в рыночной экономике должны оцениваться и взвешиваться по критериям маркетинга; по-другому в рыночной экономике просто не может быть.

Таким образом, в стратегии развития и экономического роста нужно четко выделять и содержательно увязывать производственный и маркетинговый разделы. И маркетинговая составляющая стратегии при этом должна быть определяющей; допустим, сможет какая-нибудь фирма произвести хороший товар, да не сможет его продать, ибо на перенасыщенном рынке он «затеряется» среди товаров конкурентов. Потребители могут заметить такой товар только в том случае, если он будет удовлетворять их нужды на более высоком уровне, чем товары конкурентов. Таким образом, любое производство

должно быть ориентировано на как можно более полное и качественное удовлетворение нужд и потребностей людей (с учетом действий и возможностей конкурентов) — а это маркетинг, и ничего более. Стратегия, ориентированная только на производство, не может быть сколько-нибудь полноценной; она обречена на низкий уровень продаж, следовательно, и на низкую эффективность (а возможно, и на полное ее отсутствие).

Принципы современного маркетинга, их содержание и использование в стратегическом планировании и управлении организациями.

В одном из ранних изданий своей известной книги «Основы маркетинга» Ф. Котлер, определяя его целевое предназначение, со ссылкой на рыночный фольклор, обратил внимание на следующее замечание практических деятелей рынка: «Производите то, что можете продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете произвести» [8, с. 62]. Это неофициальное определение маркетинга; автором его являются не маститые ученые. Это, скорее всего, жизненное определение, родившееся в сутолоке рынков и отражающее не только предназначение собственно маркетинга, но и предназначение стратегий роста и развития организаций любой природы, которые, конечно же, должны быть выстроены на принципах современного маркетинга и взвешены по маркетинговым критериям. Это обусловлено тем, что современные рынки характеризуются насыщенностью, а иногда и перенасыщенностью, как уже отмечалось выше, разнообразными маркетинговыми предложениями, предназначенными для удовлетворения одних и тех же нужд. Под маркетинговым предложением здесь понимается системное дополнение товаров в материальном воплощении услугами, облегчающими покупателям приобретение этих товаров и их потребление; или, аналогично, системное дополнение услуг материальными компонентами, повышающими качество этих услуг [9, с. 59–62]. Такие дополнения (материальных товаров — сопутствующими услугами, а услуг — материальными составляющими) повышают ценность маркетингового предложения для конечного потребителя.

Увеличение разнообразия товаров и услуг на рынках усугубляет проблемы общения обеих сторон сделки купли-продажи: покупателю трудно осуществить выбор (он затрудняется в оценках потребительных свойств маркетинговых предложений, ему трудно выбрать для себя одно из них, наиболее предпочтительное); продавцу же, в свою очередь, очень трудно выделить свой товар на рынке из среды аналогичных, чтобы обеспечить приемлемый объем продаж. Соблюдение принципов современного маркетинга облегчает решение этой проблемы для обоих полюсов рыночных взаимодействий. К их числу,

в контексте освещаемой темы, предлагается отнести принципы, которые используются в концепции маркетинг-менеджмента (*marketing management* — маркетинговое управление) [10, с. 52–54] для обоснования управленческих решений, и прежде всего стратегических [11, с. 60–62]:

1. Рекомендуются придавать своему товару (услуге) уникальную характеристику, выгодно выделяющую его на рынке среди товаров конкурентов; которая бы, другими словами, предоставляла конечному потребителю дополнительную (или особую) ценность.

2. Рекомендуются профессионально, оригинально, привлекательно, зримо и без лукавства представлять товар, имеющий уникальные характеристики, на рынке.

Первый принцип ориентирован на применение в разработке производственной составляющей стратегии (ее производственного раздела); второй — маркетинговой (сбытовой) ее части (т. е. раздела маркетинга). Согласно первому принципу при разработке производственной составляющей весьма важно отталкиваться не только от ресурсной базы и от производственных возможностей организации, но и от природных, архитектурных, культурных, исторических (и иных) уникальных характеристик местности, где расположена организация. А это уже маркетинг, направленный на поиск возможностей придать своему товару уникальные потребительные свойства. Суть такого подхода заключается в материализации (воплощении) уникальной характеристики местности в потребительные свойства товара (услуги), что и делает товар (услугу) уникальным [12, с. 68–71; 76–95]. В этом и заключается суть маркетингового обоснования производственной составляющей стратегии роста и развития организации, что в полной мере соответствует определению предназначения маркетинга — производить то, что люди, безусловно, купят, а не предлагать на продажу то, что у производителя получилось (или что он только и умеет делать). Купят же люди, в конечном итоге, то, что при некоторой определенной цене предоставит им наибольшую ценность в потреблении¹.

Второй принцип, исключительно маркетинговый по содержанию, направлен на формирование и обоснование сбытовой части стратегии (раздела маркетинга). Здесь, кроме традиционных задач по исследованию емкости рынка и др., должны

¹ Цена — денежное выражение стоимости. Ценность — оценка полезности приобретенного товара (услуги) потребителем. Установленная на рынке цена на товар одинакова для всех потребителей. Ценность воспринимается потребителями индивидуально; хотя она и будет колебаться возле какого-то определенного уровня.

быть предусмотрены и задачи, связанные с рекламной деятельностью, продвижением товара к рынку, представлением товара на рынке.

Все задачи стратегий, как производственной части (производственного раздела), так и сбытовой (раздела маркетинга), отражаются в соответствующих критериях и показателях. Из представленного выше определения маркетинга однозначно следует, что стратегия, в первую очередь, должна быть взвешена и оценена по критериям маркетинга. Их — этих критериев — много. Они могут отражать количественные или качественные параметры товаров, например, функциональные характеристики какой-либо бытовой техники или, допустим, отличительные вкусовые качества какого-либо продукта, представляющие собой материальное воплощение уникальных характеристик местности (как, например, Вологодское масло). Они могут носить исключительно информационный характер, например, оценка лояльности потребителей фирме (или товару фирмы), символы и названия, свидетельствующие о высоком качестве продукта, его привлекательности и т. п. Есть маркетинговые критерии, которые воплощают в себе и материальную и информационную составляющие вместе. Каждый из маркетинговых критериев, которые можно использовать в обосновании стратегии, требует глубоких, а иногда и многообразных (комплексных), т. е. с привлечением ученых из разных отраслей науки, исследований. На организации таких исследований следует остановиться подробнее.

Маркетинговые исследования своей целью имеют поиск уникальных характеристик территории, или уникальных возможностей организации в производстве конкретных товаров (услуг); например, уникальный профессиональный опыт персонала создавать высококачественные уникальные продукты. Иногда уникальные характеристики местности, которые можно материализовать в потребительных свойствах товара, имеют неочевидный неявный характер [12, с. 95–110]. Это требует подключения к поисковым маркетинговым исследованиям специальных научных узкопрофессиональных исследований, способных объяснить суть неочевидной уникальности, присущей конкретной территории, найти пути ее использования в производстве товара, а также и в продвижении его к рынку. Так, в начале первого тысячелетия новой эры во французской провинции Руэрг, расположенной к югу от Центрального Массива, местными жителями случайно была открыта уникальная особенность местных меловых пещер, в которых выложенные на ржаном хлебе на вызревание сыры из овечьего молока покрываются голубой плесенью, придающей сыру уникальный вкус. Результатом этого случайного открытия явился сыр Рокфор (*Roquefort*).

Объяснить суть этой уникальной характеристики — почему лишь в этих пещерах на овечьих сырах при их вызревании на ржаном хлебе появляется съедобная голубая плесень — удалось только в прошлом веке в ходе специальных микробиологических исследований, в которых было установлено, что причиной являются уникальные бактерии (*Penicillium roqueforti*), которые живут только в этих пещерах. После установления причины эти бактерии стали культивировать и создавать сыр Рокфор в искусственных условиях, в том числе и не обязательно на сырах из овечьего молока. В целях соблюдения интересов территории и производителей сыра Рокфор юридически закреплено положение, что только сыр из молока овец породы Лакон и вызревающий только в меловых пещерах провинции Руэрг, является сыром Рокфор, ибо только эти сыры имеют специфический вкус овечьего молока и запах известняковых гротов провинции Руэрг. Это пример о применении в практике стратегического управления первого принципа маркетинга, а именно, материализации (воплощения) уникальных неочевидных характеристик местности в потребительные свойства товара, что делает и сам товар уникальным. О том, что сыр Рокфор — результат маркетингового стратегического решения, красноречиво свидетельствует и так называемый жизненный цикл товара — этому товару уже более двух тысяч лет, а свою актуальность он не теряет до сих пор. Конечно, в те далекие времена жители провинции Руэрг не мыслили категориями маркетинга, стратегического управления, но именно формированием стратегии развития своей территории, основанной на принципах маркетинга, они и занимались; и, следует заметить, весьма успешно.

Имидж и бренд: роль репутации и информации в их формировании. Эти два понятия — имидж и бренд — содержательно соотносятся с такими как товарная марка, товарный знак, торговая марка [13, с. 29–30]. Однако полными синонимами их назвать никак нельзя. Товарная и торговая марки регистрируются соответствующими учреждениями; а имидж и бренд, точнее, не разрабатываются, а формируются в сознании потребителей под воздействием двух факторов: информации и распространенной в общественной среде репутации (товара, предприятия, территории). Эти два фактора — а можно сказать, два источника — должны дополнять друг друга, т. е. в разработке имиджа и бренда они должны использоваться вместе. Информация, представляющая товар, компанию, территорию, должна опираться на репутацию. Репутация же в общественном сознании формируется на протяжении довольно длительного периода. Она представляет собой характеристику поведения людей (трудового, производственного, потре-

бительского, бытового, др.), причастных к данному организационному образованию [14, с. 185] и сфере его деятельности. Поведение обусловлено и характеризует отношение потребителей к товарам, его производителям, к уникальным характеристикам местности [12, с. 68–71], к использованию местными жителями этих уникальных характеристик. Именно репутацию и следует рассматривать, если можно так сказать, в виде потенциала для формирования имиджа и бренда. По определению Ф. Котлера, имидж является агрегированным представлением «большого числа ассоциаций и кусков информации», связанных с конкретным объектом (товаром, предприятием, территорией). «Он является продуктом ума, пытающегося обработать и выбрать существенную информацию из громадных объемов сведений» об объекте [15, с. 205]. Бренд, если речь вести о товарных брендах или брендах предприятий, тесно связан с понятиями «товарная», «торговая марка». Отличие состоит только в том, что бренд является не просто товарной (торговой), а широко известной товарной (торговой) маркой, имеющей — опять же (!) — хорошую репутацию в широкой общественной среде. Таким образом, как и в случае с имиджем, основным фактором при формировании бренда также следует называть репутацию.

Однако иногда при создании имиджа и бренда можно использовать не только репутацию, но и уникальные характеристики, которые уже имеются у предприятия, товара, или объективно присущи территории. В этом случае акценты в информации нужно делать именно на эти уникальные характеристики.

Следует также отметить, что понятие «бренд» стали применять не только к товарам (предприятиям), имеющим зарегистрированную марку, но и к территориям, территориальным образованиям. Очевидно, что ни город, ни регион не могут иметь никакой зарегистрированной марки, но, несмотря на это, иногда говорят о бренде, например, о бренде горного массива Монсеррат в Каталонии. В чем тут дело? В чем смысл применения слова «бренд» к объектам, которые не могут быть зарегистрированы официально? Дело (и смысл) только в том, что данное конкретное территориальное образование информационно представляется в форме системного сочетания отдельного слова (или нескольких слов), характеризующего наименование места, которое несет в себе информацию об уникальных его характеристиках, а также стилизованного графического символа, отражающего характерное содержание внешнего вида этой местности, или какой-то ярко выраженной одной из его уникальных черт. Важно, чтобы в бренде в короткой и выразительной форме отражалась суть уникаль-

ной характеристики местности; чтобы бренд, представляя ее, информировал тех, кто смотрит на его изображение, об этой уникальной характеристике и пробуждал желание потребить ее в имеющихся доступных формах (посетить в форме экскурсии, пройти лечение, приобрести продукт питания, воплощающий в себе эти уникальные характеристики, и др.).

Поскольку имидж, согласно определению Ф. Котлера, изначально «является продуктом ума» каждого отдельного индивида, лежащего в основе формирования общественного представления о предмете (т. е. общественного сознания), то возникает вопрос, как имидж и бренд могут кем-то разрабатываться и насколько корректным является применение этого термина — «разработка» — к имиджу и бренду? А ведь именно разработку имиджа и бренда и предлагают некоторые PR-компании¹. В связи с этим возникает второй вопрос, насколько они — эти PR-компании (пиар-компании, пиарщики) — во-первых, правомочны, а во-вторых, полномочны, решить такую задачу, а именно разработать имидж или бренд? Думается, что в этом случае речь следует вести отнюдь не о разработке, а всего лишь об информационном оформлении сложившейся в общественном сознании репутации в форме имиджа (бренда) товара, территории (территориального образования — города, района, региона). Возможно, термин «разработка» и применим в процедурах создания имиджа и бренда, если в основу его положить не имеющуюся репутацию, а уникальную характеристику. Однако и при этом уникальная характеристика должна иметь более или менее широкую известность, а именно репутацию. В общем, без репутации при создании имиджа и бренда все равно никак не обойтись. Очевидно, при формировании имиджа и бренда компании (территории) речь можно вести о прямой и косвенной репутации; возможно, точнее — о реальной и потенциальной репутации. Под потенциальной репутацией следует понимать некую уникальную характеристику местности, о которой ее потребители осведомлены, но которая не оформлена в виде бренда, или если и оформлена, то недостаточно убедительно. Например, азотно-кремневые термальные радоносодержащие минеральные воды курорта Белокуриха имеют широкую репутацию как лечебные воды; однако в имидже курорта эта уникальная характеристика местности используются отнюдь не в пол-

¹ PR — public relations — связи с общественностью. В маркетинге средство продвижения конкретного товара на рынок, или формирование благоприятного мнения о фирме посредством информационного воздействия на сознание и желаемого потребительского поведения покупателей.

ной мере, ибо трудно найти простое и доходчивое объяснение ценности для потребителей уникальной характеристики этих вод.

Попутно следует заметить, что уникальные характеристики местности могут быть очевидными и неочевидными. Лечебные свойства радоновых источников курорта Белокурихи относятся к неочевидным. В середине XIX в. они были открыты случайно. Жители соседних сел обратили внимание на то, что вода около выхода теплых ключей не замерзает. Один из них, Елисей Гдуков, попробовал лечить воспалившиеся глаза, другой, Семен Казанцев, раздробленную ударом лошадиного копыта левую руку, которая не действовала у него двенадцать лет. Оба почувствовали облегчение. Своими впечатлениями они поделились с ученым Алтайского горного управления статским советником С. И. Гуляевым, по инициативе которого было проведено исследование содержания термальных вод и организовано использование их для лечения. Сейчас Белокуриха — известный курорт. Однако в силу значимости уникальной характеристики местности и известности лечебных свойств радоновых источников информационное представление ее, как кажется, нуждается в дальнейшем развитии. Здесь имеется широкое поле для творческой деятельности PR-компаний, ибо потенциал репутации территории, заключающийся в ее уникальности, в информационных материалах курорта представлен отнюдь не в полной мере.

С тем чтобы еще в большей степени подчеркнуть важность репутации при создании имиджа и бренда, предлагается обратить внимание на то, что Ф. Котлер в своем определении обратил внимание на то, что индивидуум вынужден (или должен) формировать имидж посредством «выбора существенной информации» из больших ее объемов. Но именно так обычно и формируется (возникает) в общественном сознании репутация, из которой, в общем-то, и надо исходить при формировании имиджа. Похоже, что, говоря об имидже, определяя его, Ф. Котлер имел в виду именно репутацию. Очевидно, он эти термины воспринимает как синонимы. В нашей стране под имиджем понимают информационный продукт, произведенный имиджмейкерами, в котором акцент делается на очевидные привлекательные черты, характеристики того, для чего создается имидж, в то время как некоторые не очень привлекательные черты и характеристики не упоминаются, замалчиваются или даже вуалируются, скрываются за видимостью сомнительных преимуществ, в то время как они должны устраняться. И об этом потенциальные потребители тоже должны получать информацию. Очевидно, исходя из этого, нам в отечественной практике в имидже и бренде нужно четко подразделять две составляющие: информационную оболочку (назовем ее так) и репутацию,

прямую или косвенную. Репутация при этом должна быть ядром как имиджа, так и бренда, а информационная оболочка — ярко, зримо и привлекательно представлять эту репутацию.

Иногда с целью подчеркнуть преимущества, допустим, товара одного производителя, PR-компания очерняют преимущества такого же товара другого производителя. Недаром же в практике бизнеса есть понятия «белый PR» и «черный PR». Черный (негативный) PR может применяться и при формировании имиджа регионов, стран. Производителей черного пиара называют черными пиарщиками. Продуктом их «творчества» является нанесение ущерба репутации преуспевающих компаний, территориальных образований [9, с. 181–184]. В международной политике такой подход дипломатично называют двойными стандартами.

Трудно поверить, но истоки черного PR уходят в глубокую древность; это отнюдь не современное явление. В частности, в истории зафиксирован такой случай. Начиная с XVI в. в Европе началась распространяться информация о том, что жители Испании являются малообразованными, глупыми, ленивыми, жадными и жестокими людьми. Эта древняя PR-кампания получила название «Черная легенда» — плод труда черных пиарщиков средневековья. Заказчиками «Черной легенды» были враги Испании. Испания в те времена была мощной державой в экономическом и военном смыслах. В открытом бою ее никто не мог победить. И никакого другого способа, кроме как дискредитировать, победить ее было нельзя. В этом и заключалась цель дискредитации целого народа. Запустили «Черную легенду» англосаксы. К ним затем подключились голландцы, итальянцы, немцы, французы, а несколько позднее — и американцы. Испанию стали обвинять в инквизиции, как будто сами они не жгли людей на кострах. Информация об этом множилась, дополнялась, расширялась. Испанцы вынуждены были оправдываться и, в конце концов, сами поверили в то, что они именно такие и есть [16, с. 6]. Так в прежние века создавалась, создается и сейчас, негативная репутация о целых народах и странах [14, с. 188]. Для восстановления репутации в 1990-х гг. Испания провела ряд международных мероприятий по корректировке своего имиджа: Олимпиада в Барселоне (1992 г.), выставка «Экспо 92» в Севилье и др. Однако думается, что вряд ли бы у Испании получилось как-нибудь продвинуться в деле положительной корректировки имиджа, если бы те, кто начал эту дискредитацию много веков назад, не изменил к ней свое отношение. Испания стала союзницей этих стран, и дискредитировать ее уже не было смысла; наоборот, появился смысл сформировать положительный имидж этой страны; его и начали создавать.

Вот в чем заключается сила и роль информации, иногда — дезинформации. Если информация опирается на реальную репутацию или на уникальную характеристику, которая также обладает более или менее широкой известностью, оформление имиджа и бренда, безусловно, будет способствовать решению стратегических задач по росту и развитию предприятия, территории. Если же имидж и бренд представляют собой просто информационную модель объекта (информационную оболочку), за которой не стоит ни репутация, ни уникальность (особенность), вряд ли такие искусственные, в том числе и искусные, информационные образования могут сколько-нибудь эффективно способствовать достижению стратегических целей объекта.

Стратегии развития имиджа и бренда; использование имиджа и бренда в стратегиях роста и развития организаций. Предназначение имиджа и бренда, если их воспринимать так, как это изложено в предыдущем разделе, заключается не просто в представлении товара на рынке, в информировании потребителей и т. п., но и в предоставлении им твердой уверенности в том, что товар, или услуга, имеющие бренд, или территория, характеризующаяся положительным имиджем, не обманут их надежд; они будут полностью удовлетворены, а возможно, даже и предвосхищены высоким качеством и надежностью приобретения (товара, услуги, путевки для отдыха, лечения и т. п.). Таким образом, имидж и бренд в таком их понимании можно назвать специфической гарантией высокого качества маркетингового предложения. Однако функцию гарантии имидж и бренд могут обрести только в одном случае: при наличии системной целостности информационной оболочки имиджа, бренда и репутации каждого из них. Это особенно важно при стратегическом управлении организациями любой природы: стратегия рассчитывается на длительную перспективу, а поскольку «у лжи короткие ноги», то допущенное в информационную оболочку лукавство, даже и тщательно завуалированное, со временем непременно проявится, что, безусловно, не может не нанести ущерба исполнению стратегических намерений.

Стратегическое развитие имиджа и бренда рекомендуется рассматривать системно (комплексно). Это означает, что в решении проблем развития имиджа и бренда необходимо увязывать в единое целое проблемы продвижения товаров предприятий (организаций) с проблемами формирования имиджа тех территорий (территориальных образований), на которых они расположены. Другими словами, делать это нужно так, чтобы создание и развитие региональных товарных брендов выстраивалось таким образом, чтобы продвижение их на другие территориальные рынки способствовало также

и продвижению имени территории, формированию ее (территории) положительного имиджа на других территориальных рынках, включая и зарубежные. В решение такой комплексной задачи можно использовать механизм регистрации наименования места происхождения товара (НМПТ). Так, региональные товарные бренды «Тулский пряник», «Вятский квас», «Вологодское масло», «Алтайский мед», имеющие регистрацию НМПТ и обладающие уникальными потребительскими свойствами, несут в своем имени наименование местности своего происхождения. Тем самым они способствуют и формированию положительного имиджа своей территории. Наличие же у территории положительного имиджа способствует и увеличению объемов продаж регионального товарного бренда. А далее, укрепление имиджа территории открывает возможности для реализации за ее пределами и других товаров. В итоге на территории будет наблюдаться рост регионального валового продукта (т. е. будут улучшаться показатели роста), а следовательно, появятся финансовые ресурсы для реализации стратегии развития территории. Такова системная связь между стратегическим развитием имиджа и бренда, как предприятий, организаций, так и территорий, и реализацией стратегий роста и развития предприятий, государственных учреждений, территориальных образований на основе использования постоянно развивающихся региональных товарных брендов, имиджа предприятий и имиджа территорий.

Региональные товарные бренды Алтайского края и его имидж: концептуальная модель использования в стратегиях роста и развития Алтайя. Общие методологические принципы и метод системного подхода к формированию региональных товарных брендов и развитию имиджа территорий в стратегической перспективе изложены автором в его недавних публикациях [13, с. 30–34; 14, с. 197–198]. Их суть, в общем и целом, сводится к выявлению уникальных характеристик местности и материализации (воплощению) их в потребительных свойствах товара. Это позволяет сделать и сам товар уникальным, а значит, и более востребованным на рынке. Коль скоро это так, то созданную таким образом уникальность надо отражать в информационных материалах о товаре, регистрировать наименование местности происхождения товара, обозначать имя этой местности в названии товарной марки: так постепенно и будет формироваться региональный товарный бренд. Его продвижение на другие региональные рынки, в свою очередь, будет формировать, укреплять репутацию и имидж территории. Таковы общие принципиальные положения создания региональных товарных брендов и имиджа территории.

Практика показывает, что уникальные характеристики местности хорошо воплощаются в продукты питания. Об этом свидетельствует множество примеров: сыр Рокфор, Вологодское масло, Башкирский мед, Алтайский мед, др. Алтайский край — регион аграрный. На Алтае производится много продуктов питания, которые распространяются по другим региональным рынкам, включая и зарубежные. При этом производители всегда подчеркивают уникальность алтайских продуктов, правда, в очень обобщенном и неконкретном виде; упоминают только лишь то, что продукт произведен в среде, характеризующейся высоким уровнем показателей экологии. При этом не указывают, в чем конкретно выражаются и как измеряются эти показатели. Почему производители в представлении своих товаров ограничиваются только экологией? Очевидно, потому что больше ничего не знают о своей природной среде. Конечно, экология края способствует выращиванию уникальных сельскохозяйственных ресурсов: зерновых культур, овощей, фруктов, ягод. Из них производятся уникальные продукты питания. Но выражение уникальности только через экологию вряд ли следует признать достаточным. Ее — уникальность — нужно конкретизировать. Как, например, это было сделано в позапрошлом веке с установлением уникальных характеристик радоновых источников Белокурихи для целенаправленного их использования. Конкретизация общего, как правило, делает более понятными предлагаемые в маркетинговом предложении ценности. Рынок оживленнее реагирует на конкретное, определенное, особенное, чем на общее, ибо каждый потребитель может точно определить пользу для себя от приобретенного продукта, обладающего конкретными уникальными характеристиками. Общее же потребителями просто принимается к сведению, и не более, ибо они не могут выделить из общего реальную пользу для себя. Поэтому предложенные ранее общие методологические принципы формирования региональных товарных брендов и развития имиджа территорий необходимо развивать именно в направлении точного выражения уникальных характеристик местности.

Для решения этой задачи предлагается следующая укрупненная концептуальная модель в форме последовательных этапов, основанная на изложенных выше принципах и направленная на конкретизацию уникальных характеристик местности, а также на объяснение возможности использования их в придании уникальных потребительных свойств конкретному товару.

Этап 1. Проведение поисковых маркетинговых исследований, направленных на установление уникальных характеристик местности. Уникаль-

ные характеристики носят самый разнообразный характер. Автором ранее уставлено 15 видов характеристик, которые могут использоваться территориями как уникальные для привлечения к ним заинтересованных сторон и финансовых ресурсов [12, с. 69]. Одной из них являются природные условия, которые, в свою очередь, имеют свою сложную и многозначную структуру. Среди них можно выделить, геологические, минералогические, биологические, микробиологические, почвенные и др. Конкретизацию их можно доводить даже до величины угла наклона склонов гор по направлению к солнечным лучам, если это имеет значение для выращивания определенных сельскохозяйственных культур.

Этап 2. Проведение многопрофильного научного исследования на предмет установления скрытых сущностных конкретных уникальных характеристик местности, объяснения их и определения направлений возможного использования. Если эта характеристика носит природный характер и ее можно использовать в производстве продуктов питания, то, очевидно, необходимы микробиологические, химические исследования, возможно и медицинские. Если уникальная характеристика носит, допустим, исторический, культурологический, художественный характер, то и исследование должно быть соответствующим ее содержанию.

Этап 3. По результатам исследования — разработка проектов использования уникальных характеристик в стратегии роста и развития территории. Подход к разработке таких проектов должен быть системным. Его суть определяется тем, что на одной территории, как правило, присутствует отнюдь не одна группа уникальных характеристик. Возможно их сочетание в одном маркетинговом предложении. Так, в Израиле, рядом с Назаретом, в небольшом селении Кана, есть завод по производству красного виноградного вина и магазин по его продаже. Покупателям, заходящим в магазин, предварительно дают попробовать это вино и говорят, что это то самое вино, которое, согласно библейскому преданию, сотворил Иисус из воды на свадьбе в Галилейской Кане (первое чудо, которое, согласно Евангелию, сотворил Иисус). В этом маркетинговом предложении объединены две уникальные характеристики места: конкретные природные условия, в которых выращивается виноград, приобретая уникальные характеристики, и библейское предание: материальное в объединении с духовным создает реальный коммерческий эффект — ни один из посетителей не уходит из магазина без бутылочки вина.

Этап 4. Разрабатываются методы, средства и формы представления маркетингового предложения, основу которого составляет уникальная характеристика местности. Здесь возможны конкретные

разработки по потребительным свойствам товара, регистрации наименования места происхождения товара и др.

Этап 5. Включение мероприятий по освоению уникальной характеристики местности, разработанные на предыдущем этапе, в стратегию роста и развития территории.

Каждый из этих этапов, в зависимости от содержания и специфики уникальной характеристики местности, может (и должен) быть подразделен на более мелкие этапы, на которых решаются конкретные задачи.

В Алтайском крае, как уже указывалось выше, все множество уникальных природных характеристик сводят к одной, обобщающей, а именно к экологии производства сельскохозяйственных ресурсов. Но если вести речь о конкретных продуктах питания, о придании некоторым из них уникальных характеристик, опираясь на уникальность ресурсов Алтая, то очевидно, что от экологии здесь можно только оттолкнуться. Например, для того чтобы успешно продвигать на другие территориальные рынки региональный товарный бренд «Алтайский мед», имеющий регистрацию наименования места происхождения товара, ограничиваться только исследованиями структуры этого продукта методами спектрометрического анализа, который предшествовал регистрации его НМПТ, никак нельзя. Думается, что здесь нужно сосредоточиться на травах-медоносах, которых на Алтае наверняка насчитывается не одна сотня. Многие из них, безусловно, имеют конкретные характеристики, придающие меду уникальные вкусовые и лечебные свойства, отсутствующие у медов, произведенных в других местностях. Такие конкретные уникальные характеристики можно обнаружить только в ходе узкоцеленаправленных и глубоких многопрофильных научных исследований.

Кроме меда регистрацию НМПТ по Алтайскому краю прошли «Минеральная вода Бехтимирская», «Минеральная вода Завьяловская», проводится работа по регистрации НМПТ «Алтайская гречка». Эти продукты, безусловно, уже можно называть региональными товарными брендами, продвижение которых на другие региональные рынки способно укреплять имидж Алтайского края. Но чтобы это

произошло, по каждому из них также должно быть организовано проведение дополнительных глубоких научных исследований на предмет выявления у них уникальных потребительских характеристик, обусловленных уникальными природными характеристиками местности, придающих этим товарам уникальную потребительскую ценность.

Таким образом, суть концептуальной модели создания на Алтае продуктов питания с уникальными потребительными свойствами, воплощающими в себе уникальные природные характеристики местности, сводится к точной идентификации этих уникальных природных характеристик в процессах конкретных научных исследований в поисковом движении от общего к частному, т. е. от общей характеристики экологии края к конкретным формам живого и растительного мира, характеристике почв, климата и т. п.

Предлагаемую концептуальную модель рекомендуется использовать при разработке стратегий и стратегических программ роста экономики края и его развития на основе использования не только имеющихся и освоенных материальных ресурсов, но и неочевидных уникальных природных, геологических, исторических и других характеристик этой территории.

Заключение. Таким образом, в разработке стратегий роста и развития как коммерческих компаний, так и территориальных образований одним из основных параметров обоснования должны быть маркетинговые параметры. Параметры производства в разрабатываемых стратегиях должны быть оценены не только по имеющимся ресурсам и освоенным производственным возможностям. Стратегические цели и решения необходимо обосновывать и с позиций маркетинга. А именно с опорой на уникальные характеристики местности рекомендуется разрабатывать товары и услуги, обладающие уникальными потребительскими свойствами, способными при грамотной маркетинговой системе продвижения их к другим региональным рынкам распространять и повышать имидж территории. Это и будет обеспечивать как экономический рост, так и социальное развитие территориальных образований: сел, городов, районов, областей, краев, страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.
2. Стратегический менеджмент. 3-е изд. / под ред. А. Петрова. СПб.: Питер, 2012. 400 с.
3. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. 702 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
5. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000. 336 с.

6. Омаров А. М. Менеджмент. Управление — древнейшее искусство, новейшая наука. М.: Экономика, 2009. 638 с.
7. Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П. Стратегическое управление. 3-е изд. М.: Омега-Л, 2008. 464 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990. 736 с.
9. Беляев В. И., Бутакова М. М., Бутакова Е. В., Пяткова О. Н. Основы маркетинга сферы услуг. М.: КНО-РУС, 2020. 216 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. 11-е изд. СПб.: Питер, 2005. 800 с.
11. Беляев В. И., Беляев В. В., Пяткова О. Н. Маркетинг-менеджмент: обоснование управленческих решений. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2014. 290 с.
12. Беляев В. И., Бочаров С. Н., Горянинская О. А., Малахов Р. Г. Маркетинг территорий: методология и методы обоснования стратегических решений развития территорий. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2015. 244 с.
13. Беляев В. И., Величко О. В. Региональные товарные бренды: использование в формировании имиджа Алтайского края и при формировании межфирменных кооперационных структур (цепочек добавленной ценности) // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы VI Международного экономического форума / под ред. д. э. н. С. Н. Бочарова, С. В. Лобовой. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2019. С. 27–37.
14. Бочаров С. Н., Беляев В. И., Самсонов Р. А. и др. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости как фактор повышения эффективности экономики региона. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2019. 216 с.
15. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы стран Европы. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. 382 с.
16. Вазенина И. С. Репутация территории: теория, методология, практика. М.: Экономика, 2007. 207 с.

REFERENCES

1. Schumpeter J. Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. M.: Eksmo, 2007. 864 p.
2. Strategic management. 3rd ed. / ed. A. Petrova. St. Petersburg: Peter, 2012. 400 p.
3. Meskon M. Kh., Albert M., Hedouri F. Fundamentals of management. M.: "Case", 1992. 702 p.
4. Ansoff I. Strategic management. M.: Economics, 1989. 519 p.
5. Mintzberg G., Alstrand B., Lampel J. School of Strategy. St. Petersburg: Peter, 2000. 336 p.
6. Omarov A. M. Management. Management is an ancient art, the latest science. M.: Economics, 2009. 638 p.
7. Gaponenko A. L., Pankruhin A. P. Strategic management. 3rd ed. M.: Omega-L, 2008. 464 p.
8. Kotler F. Marketing Basics. M.: Progress, 1990. 736 p.
9. Belyaev V. I., Butakova M. M., Butakova E. V., Pyatkova O. N. Basics of service marketing. M.: KNORUS, 2020. 216 p.
10. Kotler F. Marketing management. 11th ed. St. Petersburg: Peter, 2005. 800 p.
11. Belyaev V. I., Belyaev V. V., Pyatkova O. N. Marketing management: the rationale for management decisions. Barnaul: Publishing house Alt. University, 2014. 290 s.
12. Belyaev V. I., Bocharov S. N., Goryaninskaya O. A., Malakhov R. G. Territory marketing: methodology and methods for substantiating strategic decisions for the development of territories. Barnaul: Publishing house Alt. University, 2015. 244 p.
13. Belyaev V. I., Velichko O. V. Regional commodity brands: use in the formation of the image of the Altai krai and in the formation of inter-company cooperation structures (value chains) // Economic development of the region: management, innovation, training. Materials of the VI International Economic Forum / Ed. Dan. S. N. Bocharova, S. V. Frontal. Barnaul: Publishing house Alt. University, 2019. S. 27–37.
14. Bocharov S. N., Belyaev V. I., Samsonov R. A., et al. Global value added chains as a factor in increasing the efficiency of a regional economy. Barnaul: Publishing house Alt. University, 2019. 216 p.
15. Kotler F., Asplund K., Rein I., Hyder D. Marketing places. Attracting investments, enterprises, residents and tourists to cities, communes, regions of European countries. St. Petersburg: Stockholm School of Economics, 2005. 382 p.
16. Vazhenina I. S. Territory reputation: theory, methodology, practice. M.: Economics, 2007. 207 p.

Поступила в редакцию: 30 декабря 2019 г.

Принята к печати: 3 февраля 2020 г.

ВОВЛЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ: ИСТОРИОГРАФИЯ И ОПЫТ АЛТАЙСКОГО КРАЯ¹

Н. В. Боев¹, А. Я. Троцкий^{1,2}

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения
Российской академии наук (Новосибирск, Россия)

В статье дано определение инициативного бюджетирования — российской версии широко известного за рубежом партисипаторного бюджетирования, появившимся в конце 1980-х гг. в г. Порту-Алегри (Бразилия). Появление практики партисипаторного бюджетирования стало ответом на необходимость совместной работы граждан и представителей власти в решении городских проблем. Успешный опыт г. Порту-Алегри сначала начал тиражироваться внутри Бразилии, а потом и в других странах Латинской Америки. Впоследствии партисипаторное бюджетирование стало активно распространяться по всему миру. В России наиболее распространенной практикой инициативного бюджетирования является программа поддержки местных инициатив, которая была запущена в Ставропольском крае, продемонстрировав возможности фактического вовлечения граждан в решение вопросов местного значения и улучшение посредством этого качества диалога между властью и населением, повышения удовлетворенности граждан процедурами местного самоуправления и доверия к ним. В работе представлен опыт участия Алтайского края в практике инициативного бюджетирования, которое рассмотрено авторами в контексте современных концепций региональных исследований и формирования стратегий территориального развития.

Ключевые слова: инициативное бюджетирование, партисипаторное бюджетирование, программа поддержки местных инициатив, государственно-гражданское партнерство, местное самоуправление, Алтайский край.

INVOLVEMENT OF THE POPULATION IN SOLVING LOCAL ISSUES: HISTORIOGRAPHY AND THE EXPERIENCE OF THE ALTAI TERRITORY

N. V. Boev¹, A. Ya. Trotskovsky^{1,2}

¹Altai State University (Barnaul, Russia)

²Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences
(Novosibirsk, Russia)

The article defines initiative budgeting — the Russian version of the participatory budgeting method widely known abroad, which appeared in the late 1980s in Porto Alegre (Brazil). The emergence of participatory budgeting was a response to the need for citizens and government representatives to work together in solving urban problems. The successful experience of Porto Alegre first began to be replicated in Brazil, and then in other Latin American countries. As a result, participatory budgeting began to spread around the world. In Russia, the most common practice of initiative budgeting was the program for supporting local initiatives, which was launched in the Stavropol territory, demonstrating the possibility of actually involving citizens in solving local issues and improving the quality of the dialogue between the government and the population, increasing citizens «satisfaction with local government procedures and trust in them. The paper presents the experience of participation of the

¹ Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.174.1.1. «Экономика Сибири и ее регионов в условиях внешних и внутренних вызовов и угроз: методология, тенденции прогнозы» № АААА-А17–117022250133–9.

Altai territory in the practice of initiative budgeting, which is considered by the authors in the context of modern concepts of regional research and formation of strategies for territorial development.

Keywords: initiative budgeting, participatory budgeting, support program for local initiatives, public-civil partnership, local self-government, Altai territory.

Постановка проблемы и актуальность работы. Становление института местного самоуправления в России, как показала многолетняя практика, происходит с большим трудом. Несмотря на многочисленные поправки к Закону о местном самоуправлении № 131-ФЗ, кардинальных подвижек во внедрении названного института, на наш взгляд, не происходит.

Очевидно, на пути становления местного самоуправления существует ряд труднопреодолимых барьеров. В числе ключевых, бесспорно, — слабая экономическая база местного самоуправления, затрудняющая работу муниципальных властей. Но не меньшую значимость, на наш взгляд, имеет и низкая вовлеченность населения в решение насущных вопросов развития своих территорий, проявляющаяся в недостаточном его участии в процессах инициирования и реализации местных инициатив.

Заметим, что Законом о местном самоуправлении предусмотрен ряд механизмов привлечения населения к управлению территорией. В их числе: проведение референдума, публичных слушаний и опроса граждан, организация муниципальных выборов, назначение голосования по вопросам изменения границ муниципального образования, проведение схода или собрания граждан, назначение старосты сельского населенного пункта по представлению схода граждан и др.

Отличительная черта названных механизмов — кратковременность, буквально разовый характер участия населения в управлении территорией. Не вдаваясь в оценку эффективности упомянутых выше механизмов — этому посвящены сотни научных статей, — обратим свое внимание на сравнительно новые (в России их «возраст» не превышает 13 лет) и до настоящего времени находящиеся в стадии становления механизмы гражданско-государственного партнерства в целях привлечения населения к управлению и развитию своих территорий на более длительной, по сравнению с вышеупомянутыми механизмами, основе; в частности, бюджетных решений (инициативному бюджетированию).

Под инициативным бюджетированием понимается совокупность практик вовлечения граждан в бюджетный процесс, объединенных общей идеологией гражданского участия, а также сфера госу-

дарственного и муниципального регулирования участия населения в определении и выборе проектов, финансируемых за счет расходов бюджета, и последующем контроле за реализацией отобранных проектов [6, с. 2].

В условиях высокоцентрализованной системы межбюджетных отношений в Российской Федерации значительная часть финансовых ресурсов аккумулируется на федеральном и региональном уровнях. Большинство муниципальных образований в России в значительной степени дотационны и имеют ограниченные возможности для развития общественной инфраструктуры и решения насущных проблем.

Данная ситуация усугубляется заметными различиями в социально-экономической ситуации между городскими и сельскими поселениями. Не случайно именно в аграрных регионах проблемы с качеством и доступностью объектов, которые обеспечивают потребности населения в социально значимых услугах (товарах), встречаются гораздо чаще. Централизованные государственные программы зачастую не решают их, поскольку ориентированы на более крупные инфраструктурные объекты национального и регионального значения.

Существующий на сегодняшний день институт местного самоуправления не в полной мере представляет интересы населения, несмотря на законодательно установленные процедуры избрания представительного органа власти. По этой причине многие насущные проблемы населения остаются нерешенными. Выход из данной ситуации видится во внедрении государственно-гражданского партнерства — совокупности форм взаимодействия государства и граждан для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях, чем и обусловлена актуальность исследования.

Наглядным примером эффективного внедрения государственно-гражданского партнерства в нашей стране является реализация Программы поддержки местных инициатив (далее — ППМИ). В основу ППМИ заложен механизм непосредственного вовлечения населения в решение вопросов местного значения, который выглядит следующим образом. Проекты, направленные на решение приоритетных местных проблем, определяются прямым голосованием на общих собраниях граждан поселений, участвующих в Программе. Инициативные

группы, отобранные на общих собраниях, совместно с местными администрациями формируют заявки на участие в конкурсе регионального уровня. Таким образом, непосредственное участие граждан:

- обеспечивает высокую осведомленность населения о целях Программы, ее задачах и механизмах;
- способствует переосмыслению роли граждан в развитии муниципального образования;
- укрепляет доверие к существующим механизмам местного самоуправления.

Отбор поступивших проектов осуществляется конкурсной комиссией на основе нормативно закрепленных критериев. По итогам конкурса победившие проекты, доля которых варьируется от 60 до 80% от поступивших заявок [7, с. 432], получают право на софинансирование из регионального бюджета. Важно отметить, что критерии отбора не создают сдерживающих факторов, а напротив, мотивируют муниципальные власти и население на активизацию совместных усилий для увеличения шансов на победу в конкурсе и получение финансирования.

Софинансирование проекта местным сообществом является важным условием участия в ППМИ. Фактический уровень привлеченного софинансирования со стороны населения и юридических лиц отражает степень значимости проблемы, на решение которой направлен отобранный проект, доверие населения к Программе [11, с. 19].

С учетом сказанного выше, цель настоящей статьи — раскрыть сложившиеся в мировой и отечественной практике подходы к инициативному бюджетированию, в частности одной из его практик — Программы поддержки местных инициатив, осмыслить опыт гражданско-государственного партнерства в Алтайском крае в этом направлении.

Инициативное бюджетирование: исторический контекст. Инициативное бюджетирование — это российская версия широко известного за рубежом партисипаторного бюджетирования (от англ. *participate* — участвовать), участие граждан в бюджетных решениях, которое появилось в конце 1980-х гг. в Бразилии. Появление практики партисипаторного бюджетирования стало ответом на необходимость совместной работы граждан и представителей власти в решении городских проблем. Возникновение партисипаторного бюджетирования стало возможным благодаря сочетанию таких факторов, как политическая воля новой власти, ее стремление к демократизации и наличие поддержки снизу, со стороны граждан, желающих изменить ситуацию в своих поселениях.

Плацдармом для реализации первого крупного эксперимента по партисипаторному бюджетирова-

нию стал город-миллионник Порту-Алегри, столица самого южного штата Бразилии Риу-Гранди-ду-Сул. Именно этот важнейший административный центр региона и принято считать отправной точкой истории партисипаторного бюджетирования.

Поскольку опыт г. Порту-Алегри оказался успешным, он начал тиражироваться. Сначала это происходило внутри Бразилии, затем было перенесено в другие страны Латинской Америки. В 1996 г. на конференции UN Habitat в Стамбуле партисипаторное бюджетирование получило признание на международном уровне как одна из лучших социальных практик. Последующие годы были ознаменованы активным распространением практики по разным странам [1, с. 7].

В России наиболее распространенной практикой инициативного бюджетирования является программа поддержки местных инициатив (далее — ППМИ), которая имеет не столь давнюю историю. Программа была запущена в 2007 г. в Ставропольском крае, опыт которого продемонстрировал возможности фактического вовлечения граждан в решение вопросов местного значения и улучшение посредством этого качества диалога между властью и населением, повышения удовлетворенности граждан процедурами местного самоуправления и доверия к ним. Данный аспект, связанный с возможностью улучшения диалога между населением и властью через вовлечение граждан в принятие решений, впоследствии оказался привлекательным и для других субъектов Российской Федерации. Так, начиная с 2010 г. ППМИ реализуется в Кировской области, с 2013 г. — в Тверской области, а в 2017 г. программа насчитывала уже 25 региональных практик, использующих методику ППМИ [6, с. 79].

Переломным в развитии программы стали 2015–2016 гг. Начиная с 2015 г. Министерством финансов Российской Федерации в рамках направления повышения открытости управления государственными и муниципальными финансами оказывается поддержка развития практик инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации, наибольшее влияние на формирование которых оказала именно ППМИ.

В основу программы заложен механизм непосредственного вовлечения населения в решение вопросов местного значения, который выглядит следующим образом. Проекты, направленные на решение приоритетных местных проблем, определяются прямым голосованием на общих собраниях граждан поселений, участвующих в ППМИ. Инициативные группы, отобранные на общих собраниях, совместно с местными администрациями формируют заявки на участие в конкурсе регионального уровня. Отбор поступивших проектов

осуществляется конкурсной комиссией на основе нормативно закреплённых критериев.

Программа стимулирует развитие объектов общественной инфраструктуры городских и сельских поселений, тогда как привлечение граждан к участию в отборе и реализации проектов, а также их софинансированию, формирует заинтересованность и ответственность населения за результаты принятых им решений, росту доверия к существующим механизмам местного самоуправления [11, с. 15].

Примечательно, что большинство проектов по развитию объектов общественной инфраструктуры в рамках Программы имеют небольшие масштабы и ориентированы на реставрацию и переоснащение, а не на строительные работы. Типология проектов отражает высокую потребность граждан в территориальном благоустройстве и улучшении инфраструктуры местного уровня (в первую очередь дорог, систем водоснабжения, образовательных и культурных учреждений).

Таким образом, на протяжении более 10 лет Программа стимулирует развитие объектов общественной инфраструктуры муниципальных образований, тогда как привлечение граждан к участию в отборе и реализации проектов, а также их софинансированию, формирует заинтересованность и ответственность населения за результаты принятых им решений, росту доверия к существующим механизмам местного самоуправления [6, с. 39].

Инициативное бюджетирование в контексте современных концепций региональных исследований и формирования стратегий территориального развития. Рассмотрение местного сообщества как фактора развития территориальных систем тесно связано с использованием в региональных исследованиях парадигмы эндогенного экономического роста. Таковы, к примеру, исследования в региональной науке периода 1977–1989 гг., анализирующие региональное развитие с позиций эволюционной парадигмы (концепции самоорганизации общественных систем). В последующие годы опора на концепцию местного сообщества, социального капитала, социальной укорененности для развития региональных исследований как теоретической основы региональной политики получила еще большее распространение [8, с. 21–22].

Участие граждан в решении вопросов местного значения как составляющая инициативного бюджетирования является необходимым атрибутом одной из наиболее современных концепций формирования территориальных стратегий — когнитивным подходом.

Как отмечается в научной литературе, когнитивный подход впервые был упомянут в докладе

о мировом развитии Всемирного банка «Мышление, общество и поведение» (2015 г.) [4]. Суть этого подхода, по мнению Д. П. Фролова и И. А. Соловьевой, состоит в следующем:

- социально-экономическое развитие территории главным образом зависит от направленности поведения населения;
- стратегия развития территории рассматривается как комплекс стимулов для различных групп населения;
- принятие людьми решений о реагировании на заложенные в стратегии стимулы является ограниченно рациональным процессом, в значительной степени базирующимся на эмоциях, стереотипах и социальных нормах;
- экономическое пространство территории рассматривается как среда, влияющая на принятие людьми хозяйственных решений;
- изменение поведения разных групп населения требует трансформации моделей мышления (представлений и убеждений) и социальных норм;
- основной акцент в стратегическом управлении территорией следует сделать на «мягких» направляющих, «подталкивающих» на принятие решений разными группами населения;
- ключевыми методами влияния на принятие решений являются открытые коммуникации, социальные сети и неформальные нормы [10, с. 37].

Д. Фролов и И. Соколова считают, что использование когнитивного подхода к формированию стратегий территориального развития позволит преодолеть переживаемый сегодня кризисный период в стратегическом управлении, прежде всего, за счет снижения консерватизма и пассивности гражданского общества.

Следует отметить, что идея вовлечения граждан в управление развитием территории в процессе стратегирования получит широкое распространение, однако используемые при этом инструменты различны. Наиболее часто предлагается в качестве такого инструмента использовать опросы населения [5, с. 618].

Практика поддержки местных инициатив в Алтайском крае. В Алтайском крае ППМИ действует с 2016 г. При этом фактическая реализация проектов началась в 2017 г. Нормативным документом, регулирующим данную практику в регионе, является государственная программа «Создание условий для устойчивого исполнения бюджетов муниципальных образований и повышения эффективности бюджетных расходов в Алтайском крае»,

утвержденная постановлением Администрации Алтайского края от 31.12.2013 № 722 [9]. Государственная программа предусматривает выделение субсидии муниципальным образованиям на реализацию проектов развития (создания) общественной инфраструктуры, основанных на инициативах граждан, а также регламентирует правила ее предоставления. Так, участвовать в ППМИ в Алтайском крае могут сельские населенные пункты, в том числе входящие в состав городских округов.

Особое внимание к проблемам развития сельских территорий объясняется административными и географическими особенностями региона. Алтайский край имеет значительную протяженность и удаленность населенных пунктов друг от друга. Общая численность населения составляет 2 384,8 тыс. человек, при этом 44,0% составляет сельское население (1 049,2 тыс. человек). Край занимает 3-е место в Российской Федерации по числу муниципальных образований поселенческого уровня. В этой связи программу инициативного бюджетирования было решено сфокусировать на поддержке сельских территорий края [3, с. 36].

Эффективность реализации ППМИ в Алтайском крае косвенно подтверждается возросшим интересом органов местного самоуправления и жителей сельских населенных пунктов к практике. В 2018 г. на конкурс от 50 муниципальных районов и трех городских округов Алтайского края была подана 231 заявка, что в 2,2 раза превышает уровень 2017 г. [2, с. 10].

В целом за 2017–2018 гг. в ППМИ приняли участие 51 муниципальный район и 3 городских округа. Количество благополучателей составило 247 тыс. человек, объем финансирования — 231,4 млн руб., в том числе средства краевого бюджета — 141,7 млн руб., из которых 99,5 млн руб. — софинансирование 165 проектов в 2018 г.:

- объекты культуры — 46 проектов;
- спортивные объекты — 24 проекта;
- водоснабжение — 20 проектов;
- детские площадки — 33 проекта;
- мемориалы славы — 11 проектов;
- места отдыха — 9 проектов;
- дороги — 9 проектов;
- другие — 13 проектов.

Все вышеперечисленные проекты направлены на развитие объектов общественной инфраструктуры и выбраны жителями в качестве приоритетных. Финансовое участие со стороны муниципально-

го образования в реализации каждого из проектов составило не менее 10% общей стоимости, населения — 5%. Размер выделяемой из краевого бюджета субсидии на поддержку одного проекта не превышал 0,7 млн руб.

В 2019 г. поддержка местных инициатив остаётся одним из актуальных направлений. На конкурс 2019 г. подано 285 заявок от 52 муниципальных районов и двух городских округов, что превышает уровень 2018 г. в 1,2 раза, а уровень 2017 г. — в 2,7 раза. По итогам заседания конкурсной комиссии 213 проектов были признаны победителями, что в 1,3 раза больше, чем в 2018 г. Победившие проекты планируется реализовать в 49 муниципальных районах и двух городских округах. Доля проектов-победителей в общем объеме полученных заявок ежегодно остается на одном уровне (70–80%).

Для жителей наиболее востребованными проектами в 2019 г., выявленными путем голосования на итоговых собраниях, являются:

- детские площадки — 27%;
- объекты культуры — 23%;
- спортивные объекты — 16%;
- водоснабжение — 7%;
- дороги — 7%;
- места захоронения — 7%;
- освещение — 6%;
- места отдыха и объекты благоустройства — 4%.

Общая стоимость реализации проектов составит 187,7 млн руб., в том числе средства краевого бюджета — 127,3 млн руб. (68%), местных бюджетов — 35 млн руб. (19%), населения — 15,4 млн руб. (8%), юридических лиц — 10 млн руб. (5%). Количество благополучателей оценивается в 189 тыс. человек, а средняя стоимость одного проекта — 881 тыс. руб. [2, с. 12].

Подводя итоги статьи, отметим, что механизм государственно-гражданского партнерства в рамках реализации ППМИ в России и Алтайском крае представляет, на наш взгляд, интерес для дальнейшего изучения как с позиции повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами, так и с позиции развития местного самоуправления и требует необходимости научного осмысления проблем, возникающих в процессе формирования и реализации Программы, а также выработки путей ее дальнейшего совершенствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. 25 вопросов об инициативном бюджетировании: учебное пособие / В. В. Вагин, Е. А. Тимохина, Н. В. Гаврилова и др.; Фонд Кудрина по поддержке гражданских инициатив. М.: Изд. технологии, 2017. 46 с.

2. Белых И. Н. Интерес к проекту растет // Местное самоуправление на Алтае. 2019. № 3 (100). С. 46.
3. Доклад «О лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях» // Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/08/main/IB_2018.pdf/ (дата обращения: 08.05.2019).
4. Доклад о мировом развитии 2015 «Мышление, общество и поведение». Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. 2015. 38 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/A5wjQ/> (дата обращения: 24.01.2020).
5. Дусь Ю. П., Власкина Е. Я. «Житель всегда прав», или Как вовлечь население в управление развитием территории. 2018. Т. 16, № 4. С. 612–623.
6. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения / И. Е. Шульга, В. В. Вагин, Г. Н. Хачатрян и др. М.: Алекс, 2017. 124 с.
7. Нельсон Диас. Надежда на демократию. 30 лет партисипаторного бюджетирования по всему миру. Фору: «Cempress TM», 2018. 635 с.
8. Пилясов А. Н. Развитие региональной науки и вызовы перед российским сообществом экономико-географов и региональных экономистов // Региональные исследования. № 3 (29). 2010. С. 16–43.
9. Постановление Администрации Алтайского края от 31.12.2013 № 722 «Об утверждении государственной программы Алтайского края «Создание условий для устойчивого исполнения бюджетов муниципальных образований и повышения эффективности бюджетных расходов в Алтайском крае».
10. Фролов Д. П., Соловьева И. А. Будущее стратегий территориального развития: анализ современных методологий // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 10. С. 28–45.
11. Шульга И. Е., Сухова А. С. Программа поддержки местных инициатив: совершенствование местного самоуправления и развитие инициативного бюджетирования. М.: Алекс, 2016. 52 с.

REFERENCES

1. 25 questions about initiative budgeting: tutorial (2017) / V. V. Vagin, E. A. Timokhina, N. V. Gavrilova, etc.; Kudrin Foundation for support of civil initiatives. Moscow, 46 (in Russian).
2. Belykh I. N. (2019) Interest in the project is growing // Local self-government in the Altai. 3 (100).
3. Report “On the best practice of development of initiative budgeting in the subjects of the Russian Federation and municipalities” // Ministry of Finance of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/08/main/IB_2018.pdf/.
4. World development report 2015 “Thinking, society and behavior”. International Bank for reconstruction and development (2015) / world Bank. 38 (in Russian). [Electronic resource]. URL: <https://clck.ru/A5wjQ/>.
5. Dus Yu. P., Vlaskina E. Ya. (2018) “The Resident is always right”, or how to involve the population in managing the development of the territory. Vol. 16, 4, 612–623 (in Russian).
6. Initiative budgeting. Russian experience in the field of citizens “participation in solving local issues (2017)/I. E. Shulga, V. V. Vagin, G. N. Khachatryan, etc. M., 124 (in Russian).
7. Nelson Dias (2018). HOPE FOR DEMOCRACY. 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide. Faro: “Cempress TM”. 635.
8. Pilyasov A. N. (2010) Development of regional science and challenges to the Russian community of economic geographers and regional economists // Regional studies, 3 (29), 16–43 (in Russian).
9. Resolution of the administration of the Altai territory of 31.12.2013 No. 722 “On approval of the state program of the Altai territory “Creating conditions for sustainable execution of municipal budgets and improving the efficiency of budget expenditures in the Altai territory”.
10. Frolov D. P., Solovyova I. A. (2016) The Future of territorial development strategies: analysis of modern methodologies // Regional Economics: theory and practice, 10, 28–45 (in Russian).
11. Shulga I. E., Sukhova A. S. (2016) Program for supporting local initiatives: improving local self-government and developing initiative budgeting. Moscow, 52 (in Russian).

Поступила в редакцию: 27 января 2019 г.
Принята к печати: 28 февраля 2020 г.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ КАК ФАКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ ЖИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ¹

Н. В. Волкова

Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова» (Бийск, Россия)

Рассматриваются проблемы транспортной доступности периферийных территорий, в том числе — сельских. Транспортная доступность позиционируется автором как один из факторов территориальной лояльности населения этих территорий. В работе приводится авторский методический инструментарий для оценки транспортной доступности территории с позиции автобусного сообщения между ее центром и ближайшими городами, анализируются результаты оценки транспортной доступности 25 сельских районов Алтайского края. Кроме того, автор дает определение феномена территориальной лояльности, измерение которой предлагается проводить при помощи двух показателей: коэффициентов миграционного и естественного прироста населения территории. В статье представлена оценка территориальной лояльности населения рассматриваемых районов Алтайского края на основе статистических данных 2017 и 2018 гг. Основные выводы работы сделаны по результатам корреляционного анализа взаимосвязи между показателями транспортной доступности и территориальной лояльности.

Ключевые слова: сельские территории, транспортная доступность, территориальная лояльность, миграционный прирост населения, естественный прирост населения.

TRANSPORT ACCESSIBILITY AS A FACTOR OF TERRITORIAL LOYALTY OF RURAL RESIDENTS OF ALTAI TERRITORY

N. V. Volkova

Biysk Technological Institute – a branch of the Polzunov Altai State Technical University (Biysk, Russia)

The article considers the problems of transport accessibility of peripheral territories, including rural ones. Transport accessibility is positioned by the author as one of the factors of territorial loyalty of the population of these territories. The author provides a methodological approach to assessing the transport accessibility of a territory from the perspective of bus communication between its center and the nearest cities, analyzes the results of assessing transport accessibility of 25 rural districts of the Altai Territory. In addition, the author gives a definition of the phenomenon of territorial loyalty, the measurement of which is proposed to be carried out using two indicators: the coefficients of migration and natural population growth of the territory. The article presents an assessment of the territorial loyalty of the population of the considered regions of the Altai Territory based on statistics from 2017 and 2018. The main conclusions of the article are based on the results of a correlation analysis of the relationship between indicators of transport accessibility and territorial loyalty.

The reported study was funded by RFBR according to the research project № 19–010–00233 “Factors of territorial loyalty of rural settlements residents (on the example of the Altai Territory)”.

Keywords: rural territories, transport accessibility, territorial loyalty, migration growth, natural population growth.

¹ *Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19–010–00233 «Факторы территориальной лояльности жителей сельских поселений (на примере Алтайского края)».

Не секрет, что в сельских поселениях Российской Федерации уже более 25 лет сохраняется непростая социально-экономическая ситуация: сформировалась тенденция к естественной убыли сельского населения, сокращению количества сельских населенных пунктов; также отмечается снижение уровня жизни и благополучия граждан сельских муниципальных образований. Для представления масштаба проблемы отметим, что села, деревни и другие сельские поселения занимают две трети площади РФ, где, по данным на 19.04.2019, проживало около 37,6 млн человек, что составляет 25,41% от общей численности российского населения (на 0,19% меньше, чем в прошлом году, и на 1,08% меньше, чем десятилетие назад) [1].

Исследователи утверждают, что начиная с середины 2000-х гг. экономика общественного сектора в сельской местности активно «оптимизируется». Речь идет об оптимизации муниципальных образований как таковых, а также здравоохранения, школьной сети и, что непосредственно находится в фокусе данной статьи, транспортных маршрутов. Одним из последствий мер по оптимизации системы здравоохранения и транспортных маршрутов стал колоссальный рост неравенства в доступе сельского населения к социальным услугам: в некоторых районах заметно выросли младенческая и материнская смертность при родах [2, с. 23–24].

Что касается оптимизации самих муниципальных образований, то все чаще звучит термин «неперспективные» населенные пункты, к которым, как правило, относят малолюдные труднодоступные поселения. Тенденция динамики численности таких поселений в РФ показывает неблагоприятные процессы, связанные с оттоком сельского населения в города, перехода крупных сельских поселений в разряд малочисленных [3].

При этом специалисты отмечают, что «если настоятельно необходимый сегодня для России баланс между тремя основными категориями населенных мест — большими городами, малыми городскими поселениями и сельскими населенными пунктами не будет восстановлен, то продолжение процессов, дестабилизирующих всю территориальную социально-экономическую структуру нашего общества, приведет к тяжелым для страны и, возможно, даже — к непоправимым последствиям» [4, с. 138].

Причин, по которым население сельских территорий меняет место жительства (то есть ведет себя нелояльно по отношению к территории), достаточно много, и некоторые из них были названы выше. Но исследователи помимо вышеупомянутых аспектов отмечают еще один немаловажный — состояние транспортной доступности, отсутствие ре-

гулярного автобусного сообщения. Недостаточный уровень развития дорожной сети, как показывает опыт, приводит к значительным потерям населения сельских территорий и является одним из наиболее существенных структурных ограничений темпов социально-экономического развития сел, деревень, сельских поселений и т. д. [5, с. 336].

Актуальность обозначенных проблем подтверждается и тем, что в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» в качестве одного из приоритетов называется повышение доступности и качества услуг транспортного комплекса для населения [6].

Для территории Западной Сибири вообще и Алтайского края в частности проблематика снижения численности сельского населения — наиболее актуальная и «болезненная» в силу сочетания территориальной удаленности с суровыми природно-климатическими условиями [3, с. 138]. Отметим также, что в Алтайском крае снижение численности сельских жителей происходит более быстрыми темпами, чем в РФ в целом [7, с. 29].

Исходя из изложенного, представляется, что в настоящее время проблема сохранения населения сельских территорий Алтайского края имеет высокую актуальность. Одним из путей решения данной проблемы может стать развитие инфраструктуры, в том числе — транспортной, отвечающей потребностям сельских жителей и обеспечивающей для них доступность социальных услуг в требуемом объеме.

Методические подходы к оценке транспортной доступности. Итак, под транспортной доступностью понимается характеристика определенного пункта или территории, показывающая степень возможности преодоления выбранными способами пространства, отделяющего этот пункт или территорию от других рассматриваемых пунктов или территорий [8, с. 21].

Транспортная доступность в литературе рассматривается с двух позиций: с точки зрения местных жителей и с позиции туристов. В контексте с тематикой настоящей работы внимание акцентировано на первом подходе: с точки зрения местных жителей, для которых транспортная доступность — это возможность воспользоваться объектами транспортной инфраструктуры и услугами транспорта [9, с. 674]. При этом при оценке транспортной доступности для местных жителей учитываются как географические и экономические, так и поведенческие факторы [10].

Следует отметить, что на данном этапе исследования были использованы результаты проекта «Состояние дорожной сети как фактор социально-экономического развития сельских территорий (на примере Алтайского края)», выполненного

в 2018 г. при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 18–010–00701). В рамках данного проекта была разработана методика и проанализирована транспортная доступность районов Алтайского края только с позиции автобусного сообщения [11]. С учетом того, что в настоящее время внутрирайонные автобусные маршруты, за редким исключением, отсутствуют, используется допущение об отождествлении транспортной доступности района и транспортной доступности районного центра.

Анализ автобусного сообщения сельских районов Алтайского края был проведен в двух аспектах:

- во-первых, с точки зрения самой возможности уехать из районного центра регулярными автобусными маршрутами и вернуться обратно (коэффициент потенциальной транспортной доступности);
- во-вторых, с экономической точки зрения — с учетом цены проезда и средней заработной платы в районе (коэффициент ценовой транспортной доступности).

Показатель потенциальной транспортной доступности $TД_n$ характеризует возможности жителей района приехать в столицу субъекта РФ и ближайший город (показывает количество регулярных автобусных рейсов на 100 км пути):

$$TД_n = \frac{100R_k}{L_k} + \sum_l \frac{100R_l}{L_l}, \quad (1)$$

где R_k — число пар регулярных автобусных рейсов из районного центра в столицу субъекта РФ и обратно;

L_k — расстояние от районного центра до столицы субъекта РФ;

R_l — число пар регулярных автобусных рейсов из районного центра в другой город и обратно (без учета рейсов до столицы субъекта РФ);

L_l — расстояние от районного центра до другого города;

l — количество городов, с которыми у данного районного центра имеется автобусное сообщение.

Показатель ценовой транспортной доступности $TД_ц$ учитывает затраты жителей на проезд в столицу субъекта РФ и ближайшие города (показывает, сколько условных поездок в месяц в одну сторону может совершить житель района, получающий среднюю заработную плату):

$$TД_ц = \bar{W} / \bar{Ц}, \quad (2)$$

где \bar{W} — средняя заработная плата в муниципальном районе;

$\bar{Ц}$ — средневзвешенная стоимость проезда из центра муниципального района до других городов, с которыми имеется автобусное сообщение.

Результаты исследования транспортной доступности районных центров Алтайского края. В таблице 1 представлена описательная статистика полученных оценок транспортной доступности (подробно расчет показателей приведен в [11]).

Таблица 1

Описательная статистика оценки транспортной доступности районных центров Алтайского края

Показатель	Потенциальная транспортная доступность	Ценовая транспортная доступность
Минимальное значение	0,000	21,856
Максимальное значение	91,769	122,715
Среднее значение	12,874	46,457

Чтобы дать транспортной доступности качественную характеристику на основе полученных количественных значений показателей, их диапазоны были разделены на три равные части. Так, потенциальная транспортная доступность района (рис. 1) считается:

- низкой при значении показателя от 0,000 до 30,590;
- средней при значении показателя от 30,591 до 61,180;
- высокой при значении показателя от 61,181 до 91,770.

Аналогично были определены диапазоны градаций ценовой транспортной доступности района (рис. 2).

На рисунках 1, 2 видно, что показатели как потенциальной, так и ценовой транспортной доступности районов существенно смещены в неблагоприятную область: районами с высокой ценовой доступностью могут быть названы только Павловский и Тальменский, а с высокой потенциальной транспортной доступностью — только Павловский.

Методические подходы к измерению территориальной лояльности. Территориальная лояльность представляет собой совокупность перцептивных процессов и поведенческих характеристик индивида по отношению к комплексу характеристик занимаемой территории [12, с. 13]:

- территориально лояльные индивиды склонны к созданию семьи и рождению детей в районе своего проживания, поиску работы и построению карьеры в организациях своего или близлежащих населенных пунктов;

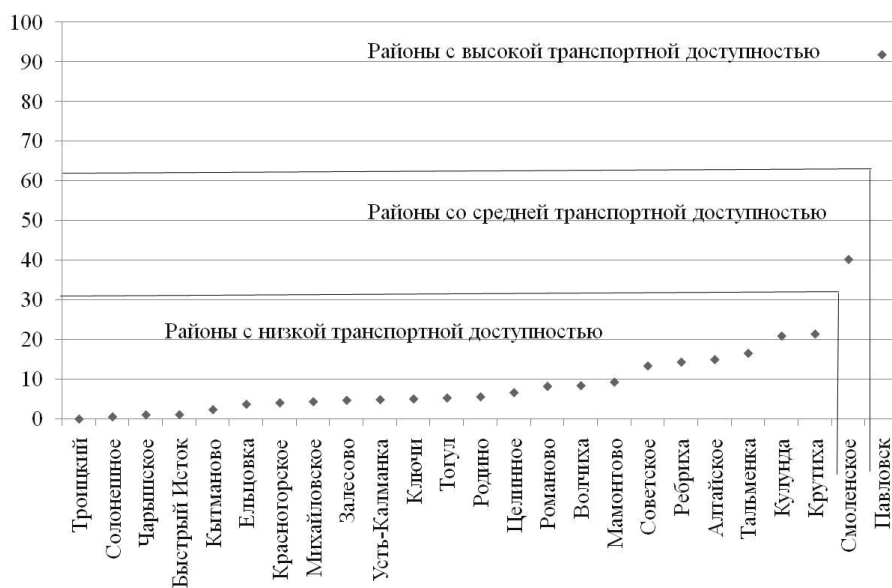


Рис. 1. Показатели потенциальной транспортной доступности районных центров Алтайского края

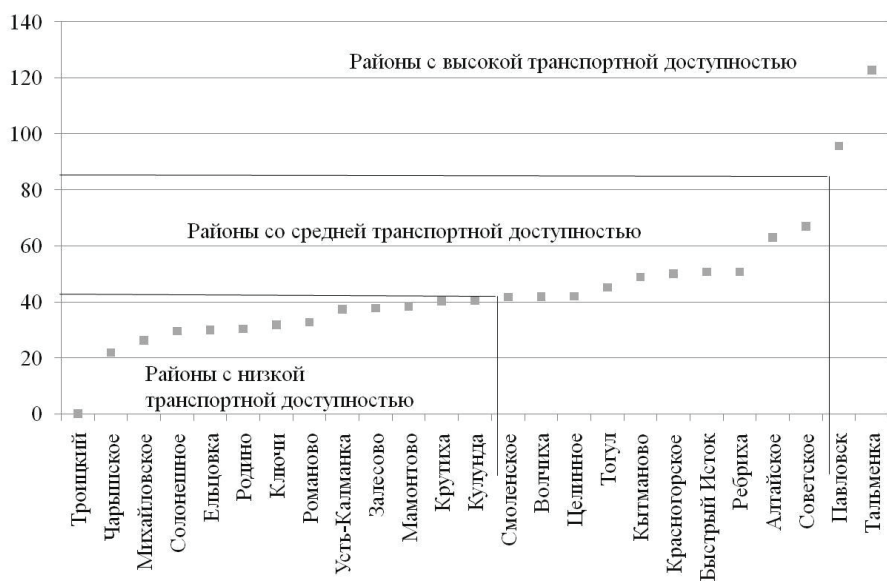


Рис. 2. Показатели ценовой транспортной доступности районных центров Алтайского края

— территориально нелояльные индивиды, напротив, стремятся к переезду в другую местность, стремление обременить себя семьей и детьми они склонны отложить до переезда в желаемый регион, они не заинтересованы в работе на местных предприятиях.

С учетом изложенной выше трактовки рассматриваемого понятия, территориальную лояльность можно оценить при помощи статистических показателей, отражающих динамику численности населения территории: коэффициентов миграционного и естественного прироста населения [12, с. 13].

Коэффициент миграционного прироста населения ($K_{МП}$) в целях проведенного исследования был определен следующим образом:

$$K_{МП} = \frac{(МП_+ - МП_-)}{Ч_{нач}}, \quad (3)$$

где $МП_+$, $МП_-$ — соответственно, миграционный приток и отток населения по рассматриваемой территории в течение анализируемого периода времени;

$Ч_{нач}$ — численность населения рассматриваемой территории на начало анализируемого периода.

Для расчета коэффициента естественного прироста использована следующая формула:

$$K_{EP} = \frac{(EP_+ - EP_-)}{Ч_{нач}}, \quad (4)$$

где EP_+ , EP_- — соответственно, естественный прирост и убыль населения рассматриваемой территории в течение анализируемого периода времени.

Результаты измерения территориальной лояльности жителей районов Алтайского края. Коэффициенты миграционного и естественного прироста населения, рассчитанные на основе данных официальной статистики [13], представлены на рисунках 3–6; в таблице 2 приведены показатели описательной статистики указанных индикаторов.

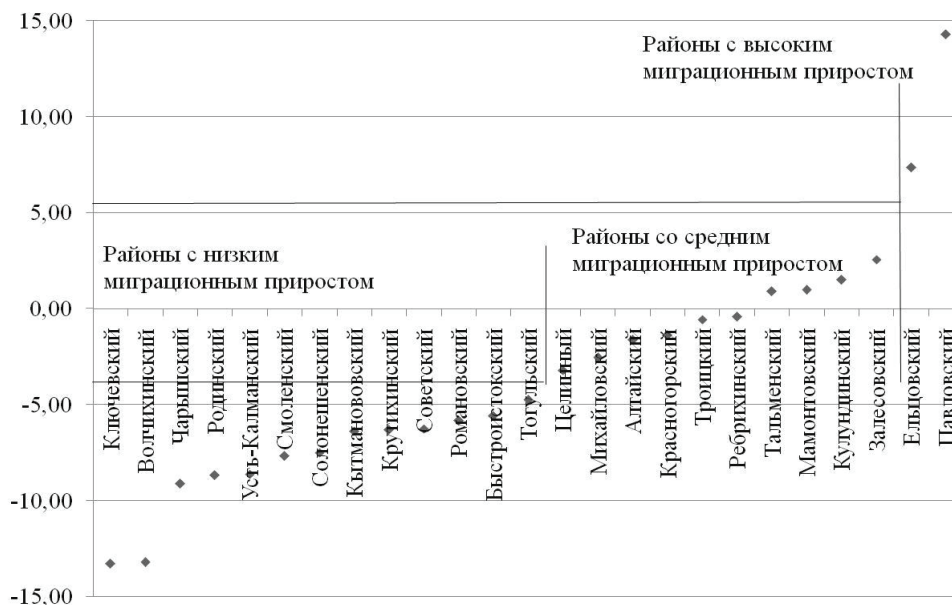


Рис. 3. Миграционный прирост населения районов Алтайского края, 2017 г.

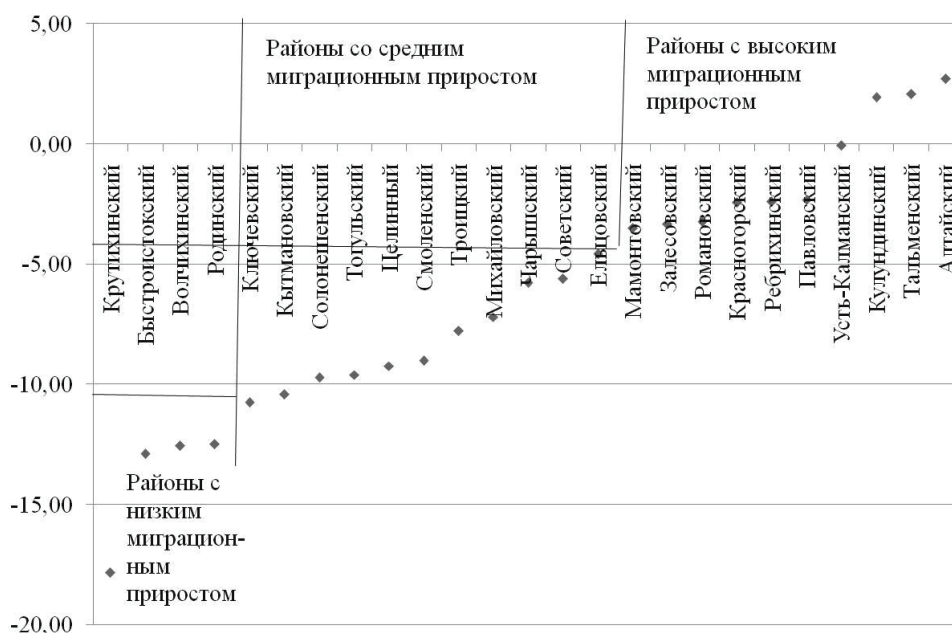


Рис. 4. Миграционный прирост населения районов Алтайского края, 2018 г.



Рис. 5. Естественный прирост населения районов Алтайского края, 2017 г.

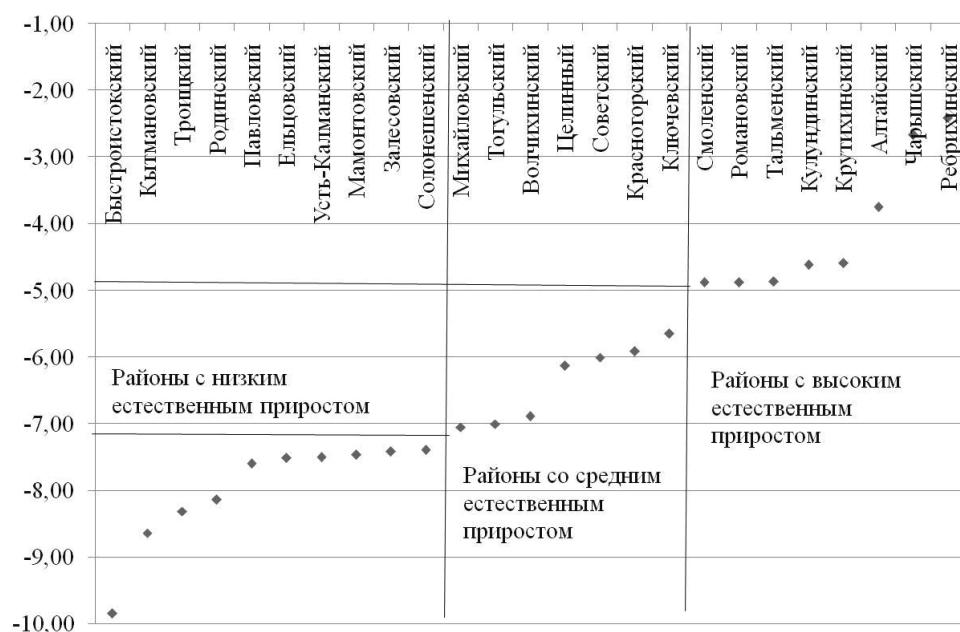


Рис. 6. Естественный прирост населения районов Алтайского края, 2018 г.

Таблица 2

Описательная статистика оценки территориальной лояльности населения районов Алтайского края

Показатель	Коэффициент миграционного прироста, 2017 г.	Коэффициент естественного прироста, 2017 г.	Коэффициент миграционного прироста, 2018 г.	Коэффициент естественного прироста, 2018 г.
Минимальное значение	-13,28	-8,62	-17,84	-9,85
Максимальное значение	14,30	-1,76	2,70	-2,41
Среднее значение	-3,12	-5,44	-6,34	-6,27

Диапазоны градаций качественных категорий показателей территориальной лояльности населения районов, вошедших в выборку исследования, были определены таким же образом, как и границы градаций транспортной доступности: делением всего диапазона значений (на графиках — вертикальная ось) на три равные части.

Можно отметить, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. уменьшился разрыв между наблюдаемыми значениями максимального и минимального миграционного потока. Несмотря на то, что границы градаций сместились в неблагоприятную сторону миграционного оттока, распределение районов по значению данного показателя стало более равномерным, и в связи с этим большее число районов можно отнести к относительно благополучным.

Диапазон естественного прироста населения рассматриваемых районов Алтайского края

в 2018 г. сократился. Как и в случае с миграционным приростом, в 2018 г. большее число рассматриваемых районов края может быть отнесено к районам с относительно высоким уровнем естественного прироста (несмотря на то, что его значения во всех районах остается отрицательным, то есть фактически для таких районов следует говорить об относительно низкой естественной убыли населения).

Анализ взаимосвязи показателей транспортной доступности и территориальной лояльности. В таблице 3 представлена цветограмма, иллюстрирующая полученные качественные характеристики транспортной доступности и территориальной лояльности населения рассмотренных районов Алтайского края (красный, т. е. темный, цвет соответствует неблагоприятному значению показателя, желтый (белый) — «среднему», зеленый (серый) — благополучному).

Таблица 3

Цветограмма показателей транспортной доступности и территориальной лояльности населения сельских районов Алтайского края

Район	ТД _п	ТД _ц	К _{мп} , 2017 год	К _{мп} , 2018 год	К _{еп} , 2017 год	К _{еп} , 2018 год
Ребрихинский	Красный	Желтый	Желтый	Зеленый	Красный	Зеленый
Мамонтовский	Красный	Красный	Желтый	Зеленый	Желтый	Красный
Романовский	Красный	Красный	Красный	Зеленый	Красный	Зеленый
Родинский	Красный	Красный	Красный	Красный	Желтый	Красный
Ключевский	Красный	Красный	Красный	Зеленый	Красный	Желтый
Кулундинский	Красный	Красный	Желтый	Зеленый	Желтый	Зеленый
Михайловский	Красный	Красный	Красный	Желтый	Желтый	Желтый
Волчихинский	Красный	Желтый	Красный	Красный	Желтый	Желтый
Целинный	Красный	Желтый	Желтый	Желтый	Желтый	Желтый
Ельцовский	Красный	Красный	Зеленый	Желтый	Желтый	Красный
Тогульский	Красный	Желтый	Красный	Желтый	Желтый	Желтый
Крутихинский	Красный	Красный	Красный	Красный	Желтый	Зеленый
Павловский	Зеленый	Зеленый	Зеленый	Зеленый	Желтый	Красный
Усть-Калманский	Красный	Красный	Красный	Зеленый	Красный	Красный
Чарышский	Красный	Красный	Красный	Желтый	Зеленый	Зеленый
Солонешенский	Красный	Красный	Красный	Желтый	Желтый	Красный
Смоленский	Желтый	Желтый	Красный	Желтый	Желтый	Зеленый
Тальменский	Красный	Зеленый	Желтый	Зеленый	Желтый	Зеленый
Быстроистокский	Красный	Желтый	Красный	Красный	Красный	Красный
Троицкий	Красный	Красный	Желтый	Желтый	Красный	Красный
Залесовский	Красный	Красный	Желтый	Зеленый	Желтый	Красный
Кытмановский	Красный	Желтый	Красный	Желтый	Красный	Красный
Алтайский	Красный	Желтый	Желтый	Зеленый	Зеленый	Зеленый
Советский	Красный	Желтый	Красный	Желтый	Желтый	Желтый
Красногорский	Красный	Желтый	Желтый	Зеленый	Зеленый	Желтый

Цветограмма позволяет обратить внимание на районы, в которых логично предположить высокую территориальную лояльность населения: например, Павловский, отличающийся высоким миграционным притоком, или Алтайский и Чарышский, в которых наблюдается минимальная естественная убыль населения. Также легко выявить районы с относительно низкой территориальной лояльностью жителей: например, в Бы-

строистокском районе наблюдается одновременно и высокий миграционный отток, и высокая естественная убыль населения.

Матрица коэффициентов корреляции, отражающих взаимосвязь между показателями транспортной доступности и территориальной лояльности представлена в таблице 4; заливкой выделены коэффициенты корреляции, по модулю превышающие 0,300.

Таблица 4

Взаимосвязь между показателями транспортной доступности и территориальной лояльности: коэффициенты корреляции

	ТД _п	ТД _ц	К _{мп} , 2017 г.	К _{еп} , 2017 г.	К _{мп} , 2018 г.	К _{еп} , 2018 г.
ТД _п		0,539	0,538	-0,041	0,190	0,107
ТД _ц			0,380	0,065	0,397	0,146
К _{мп} , 2017 год				0,094	0,526	-0,086
К _{еп} , 2017 год					0,155	0,390
К _{мп} , 2018 год						0,347
К _{еп} , 2018 год						

Сразу обращает на себя внимание то, что показатели потенциальной и ценовой транспортной доступности связаны друг с другом: районы с более высокой потенциальной транспортной доступностью, как правило, отличаются и большей ценовой транспортной доступностью. Это вполне ожидаемо, поскольку при расчете обоих показателей используется число пар автобусных рейсов в рассматриваемый районный центр, а стоимость билета связана с расстоянием между районным центром и городами, с которыми его объединяют автобусные маршруты.

Расчеты также показывают, что в районах с высокой транспортной и ценовой доступностью наблюдается большой естественный прирост населения, то есть транспортная доступность территории действительно является одним из факторов территориальной лояльности. В то же время на статистических данных 2017 г. не обнаружено взаимосвязи между миграционным приростом населения района и его транспортной доступностью. В 2018 г. взаимосвязь транспортной доступности и миграционного потока неоднозначна: наблюдается более высокий миграционный отток населения из районов с большей потенциальной транспортной доступностью; но чем меньше ценовая транспортная доступность района, тем больше уровень миграционного притока.

Кроме того, полученные коэффициенты корреляции подтверждают существование феномена территориальной лояльности. Так, коэффициенты миграционного прироста 2017 и 2018 гг. прямо связаны друг с другом, то есть районы, в которых в 2017 г. миграционный прирост был высоким, сохраняют тенденцию к более высокому притоку населения и в 2018 г. Также положительный коэффициент корреляции между показателями естественного прироста говорит о том, что отдельные районы на протяжении как минимум двух лет подвержены минимальной естественной убыли населения. Интересно, что в тех районах, где в 2017 г. отмечался большой миграционный приток населения, в 2018 г. выше естественный прирост.

Однако выявленные взаимосвязи имеют и отрицательную сторону: наряду с районами, жителей которых можно считать территориально лояльными, существуют и районы, жители которых по отношению к своей территории проживания настроены нелояльно. И формирование условий для повышения транспортной доступности таких районов (наряду с обеспечением потребности сельских жителей и в других объектах инфраструктуры) действительно может способствовать формированию территориальной лояльности населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography (дата обращения: 13.08.2019).
2. Моляренко О. А. Изоляция власти от населения в сельской местности: причины и последствия // ЭКО. 2018. № 1. С. 23–29.
3. Волкова Е. С. Проблемы «неперспективных» сельских населенных пунктов на территории Томской области // География и геоэкология на службе науки и инновационного образования: материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции, посвященной Всемирному дню Земли и 60-летию кафедры экономической географии КГПУ им. В. П. Астафьева. Красноярск: Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева, 2015. С. 138–139.
4. II Всероссийская конференция «Сохранение и возрождение малых исторических городов и сельских поселений: проблемы и перспективы (Старая Русса). [Электронный ресурс]. URL: <http://smgrf.ru/2-vserossijskaya-konferentsiya-sohranenie-i-vozhrozhdenie-malyh-istoricheskikh-gorodov-i-selskih-poselenij> (дата обращения: 13.08.2019).
5. Бобышев Е. Н., Шамин А. Е. Факторы, влияющие на развитие дорожной сети в сельских территориях // Вестник Чувашиянского университета. 2011. № 1. С. 335–339.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения: 13.08.2019).
7. Беляев В. И., Волкова Н. В. Маркетинг в управлении сельскими территориями: актуальность и принципы применения (на материалах Алтайского края) // Экономика. Профессия. Бизнес. 2019. № 1. С. 25–38.
8. Мартыненко А. В., Петров М. Б. Влияние начертания транспортной сети на показатели доступности (на примере Свердловской области) // Региональные исследования. 2016. № 2 (52). С. 21–30.
9. Строева Г. Н., Слободчикова Д. Е. Обеспечение транспортной доступности населения как важное направление социально-экономического развития региона // Ученые заметки ТОГУ. 2016. Т. 7, № 4. С. 673–679.
10. Hansen W. G. How accessibility shapes land use // Journal of American Institute of planners. 1959. Vol. 35. P. 10–14.
11. Волкова Н. В. Оценка транспортной доступности территории как один из этапов диагностики факторов территориальной лояльности населения // Трансформация экономики: анализ проблем и поиск путей решений: материалы Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции, посвященной 60-летию БТИ АлтГТУ. Бийск: Изд-во АлтГТУ, 2019.
12. Волкова Н. В., Позднякова Т. В. Статистический анализ взаимосвязи территориальной лояльности жителей сельских районов Алтайского края с результатами деятельности агропромышленного комплекса // Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК: сборник трудов III Международной научно-практической конференции. Саратов: Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова, 2019. С. 12–18.
13. Федеральная служба государственной статистики. База данных показателей муниципальных образований. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst01/DBInet.cgi> (дата обращения: 13.08.2019).

REFERENCES

1. Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/>
2. Molyarenko O. A. (2018) Isolation of power from the population in rural areas: causes and consequences. ЭКО, 1, 23–29 (in Russian).
3. Volkova Ye. S. (2015) Problems of “unpromising” rural settlements in the Tomsk Region. Geography and geocology at the service of science and innovative education: Materials of an All-Russian scientific-practical conference on World Earth Day and the 60th anniversary of the Department of Economic Geography of KSPU named after V. P. Astafyeva. Krasnoyarsk, Krasnoyarsk State Pedagogical University named after V. P. Astafyeva, 138–139 (in Russian).
4. II All-Russian Conference “Preservation and revival of small historical cities and rural settlements: problems and prospects” (Staraya Russa). URL: <http://smgrf.ru/2-vserossijskaya-konferentsiya-sohranenie-i-vozhrozhdenie-malyh-istoricheskikh-gorodov-i-selskih-poselenij/> (in Russian).

5. Bobyshev E. N. & Shamin A. E. (2011) Factors affecting the development of the road network in rural areas. *Bulletin of the Chuvash University*. 1. p. 335–339 (in Russian).
6. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2020. URL: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf/> (in Russian).
7. Belyaev V. I. & Volkova N. V. (2019) Marketing in the management of rural territories: relevance and principles of application (based on materials from the Altai Territory). *Economics. Profession. Business*, 1, 25–38 (in Russian).
8. Martynenko A. V. & Petrov M. B. (2016) The influence of the outline of the transport network on accessibility indicators (by the example of the Sverdlovsk region). *Regional Studies*, 2 (52), 21–30 (in Russian).
9. Stroeve G. N. & Slobodchikova D. E. (2016) Ensuring transport accessibility of the population as an important direction of the socio-economic development of the region. *Scientific notes of PNU*, 7, 4, 673–679 (in Russian).
10. Hansen W. G. (1959) How accessibility shapes land use. *Journal of American Institute of planners*, 35, 10–14.
11. Volkova N. V. Assessing the transport accessibility of the territory as one of the stages of diagnosing the factors of territorial loyalty of the population // Transformation of the economy: analysis of problems and finding solutions: Materials of the All-Russian (with international participation) scientific and practical conference dedicated to the 60th anniversary of BTI AltSTU. Biysk, AltSTU Publishing House, 2019.1 V. I. (in Russian).
12. Volkova N. V. & Pozdnyakova T. V. (2019) Statistical analysis of the relationship of territorial loyalty of residents of rural areas of the Altai Territory with the results of the agricultural sector. *Economic and mathematical methods for analyzing the activities of agricultural enterprises: Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference*. Saratov, Saratov State Agrarian University named after N. I. Vavilova, 12–18 (in Russian).
13. Federal State Statistics Service. Database of indicators of municipalities. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst01/DBInet.cgi/>

Поступила в редакцию: 12 ноября 2019 г.
Принята к печати: 09 января 2020 г.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: К ВОПРОСУ ОБ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

Г. Г. Вукович

Кубанский государственный университет (Краснодар, Россия)

Рассматривается механизм управления персоналом. Доказано, что управление персоналом — это сфера теоретических и практических знаний, ориентированная на эффективное использование трудовых ресурсов фирмы. Изучается система трудовой мотивации как ключевой блок персонального менеджмента, описаны современные тенденции диверсификации форм мотивации персонала. Исследовано управление персоналом как важнейший резерв конкурентоспособности компании. Охарактеризована система управления персоналом через разнообразие профильных методических подходов: поскольку методическая платформа персонального менеджмента постоянно эволюционирует, постольку перед трудовыми коллективами стоит задача адаптации инструментария под нужды и потребности конкурентных предприятий и организаций в социально-трудовой сфере.

Ключевые слова: управление персоналом, трудовые ресурсы, методы управления персоналом, кадровая служба, кайдзен, кадровая политика, организация труда, рынок труда, стимулирование труда, инновации в персональном менеджменте.

PERSONNEL MANAGEMENT: ON THE EVOLUTION OF THEORETICAL CONCEPTS

G. G. Vukovich

Kuban State University (Krasnodar, Russia)

The article discusses the mechanism of personnel management. It is proved that personnel management is a sphere of theoretical and practical knowledge focused on the effective use of human resources of the company. The system of labor motivation as a key block of personal management is considered, modern tendencies of diversification of forms of motivation of the personnel are described. Personnel management as the most important reserve of competitiveness of the company is investigated. The system of personnel management through a variety of specialized methodological approaches is characterized: since the methodological platform of personal management is constantly evolving, in so far as labor collectives are faced with the task of adapting tools to the needs and requirements of competitive enterprises and organizations in the social and labor sphere.

Keywords: personnel management, human resources, methods of personnel management, personnel service, Kaizen, personnel policy, labor organization, labor market, labor stimulation, innovations in personal management.

Ориентируясь на производительный труд и закрепление устойчивой позиции на рынке, многие компании делают акцент на инновационное развитие, предполагающее внедрение современных технологий. Решение данной задачи возможно лишь при наличии эффективно функционирующей системы управления персоналом. Необходим обученный персонал, который сможет и захочет воспринимать и пользо-

ваться нововведениями в компании. Руководитель должен осознавать, что персонал — это основной актив, играющий ключевую роль в достижении успеха фирмы, что должна быть налажена система мотивации, которая будет способствовать продуктивной работе с персоналом [2]. Охарактеризуем два блока принципов функционирования персонального менеджмента: первый блок описывает требования к формированию персонального ме-

неджмента, а второй – характеризует вектор развития кадрового менеджмента (рис. 1). Оба блока кадрового менеджмента реализуются во взаимо-

связи и взаимозависимости. Их комбинация зависит от сложившейся конъюнктуры в социально-трудовой сфере компании [4].

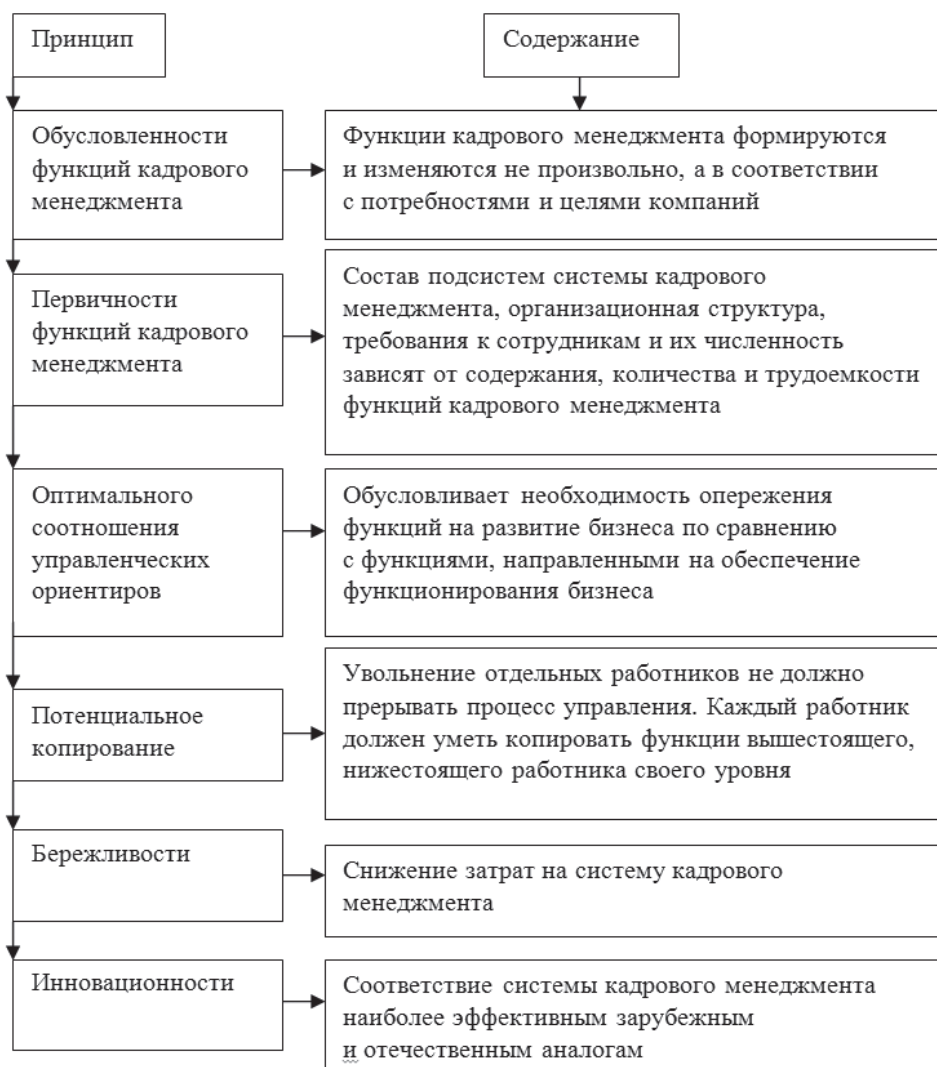


Рис. 1. Схема принципов системы кадрового менеджмента компании

Визуализируем инструментарий изучения состояния системы управления персоналом (рис. 2).

Санкционный этап развития отечественной экономики приводит компании к пониманию ценности труда как важнейшего ресурса. Управление организацией труда сотрудников становится частью организационной стратегии и в значительной степени определяет эффективность деятельности компании. Это связано с тем, что по своим характеристикам трудовые ресурсы кардинально отличаются от других используемых предприятиями ресурсов и требуют специфических методов управления. Определяющим фактором успеха управления организацией труда остается обоснованная кадровая политика компании.

Сегодня появляются новые факторы внешней среды, которые вызывают необходимость учета в политике компании системы мотивации и вознаграждений. Еще четверть века назад работодатель был не в состоянии платить достойную зарплату, а сотрудник был готов работать за невысокий заработок. Проблема мотивации решалась весьма просто: для наемного работника главным стимулом было наличие работы и страх ее потери. Стимулирующая функция системы мотивации была реализована достаточно слабо. Но ситуация изменилась: сегодня необходимы квалифицированные кадры, которые смогли бы реализовать конкурентные преимущества компании. Ситуация на рынке труда в России может быть охарактеризована

как «дефицит кадров», что изменяет технологии поиска и подбора кадров [3].

В компаниях не хватает высококвалифицированных менеджеров и специалистов, инженеров и рабочих, обладающих опытом работы, эксклюзивными, редкими на рынке труда компетенциями, а HR-подразделение остается основным структур-

ным подразделением в управлении человеческими ресурсами, выполняя ряд функций (рис. 3):

1. Повышение квалификации персонала.
2. Проектирование численности работников (прием, увольнение, перевод).
3. Переподготовку кадров: дополнительное профессиональное образование [6].



Рис. 2. Классификация методов анализа и построения системы управления персоналом компании

Итак, исследование теоретических аспектов организации труда позволило сформулировать следующий тезис: система организации труда — это совокупность экономических отношений, ко-

торая находится в постоянном развитии и может быть охарактеризована как комплекс мероприятий, обеспечивающих рациональное использование трудовых ресурсов.



Рис. 3. Основные функции HR-подразделения компании

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алимova Л. И., Похлебаев А. В., Попович В. В., Обраскова Т. С. Формирование HR-паттернов как инновационный методический подход в инструментарии управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2019. № 1 (37). С. 258–260.
2. Генкин Б. М. Управление персоналом в России: 100 лет после революции. Книга 5: монография / под ред. проф. И. Б. Дураковой. М.: ИНФРА-М, 2018. С. 290.
3. Захарова Л. Н., Чувашева Ю. Д., Якобашвили И. Ю., Абоян З. А. HR management based on HR-branding system // Economics of sustainable development. 2018. № 1 (33). Р. 233–238.
4. Кротова М. А., Рудченко А. М., Баркалова В. Ю., Овсюкова М. А. Инновационные методы анализа и оценки ключевых аспектов управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2018. № 1 (33). С. 256–260.
5. Никитина А. В., Тремиля Е. А., Мукминов Р. Р., Кротова М. А. Модернизация механизма управления персоналом: императивы развития методической платформы // Экономика устойчивого развития. 2019. № 1 (37). С. 318–319.
6. Gebhart J. Global human resource management. Sloan Management Review, 2015. P. 38–40.
7. Pasechkina T. N. Creating reating professionally oriented tasks of communicative nature: from teaching experience. Juvenis scientia, vol. 1, 2019. P. 23–26.

REFERENCES

1. Alimova L. I., Pohlebaev A. V., Popovich V. V., Obraskova T. S. Formation of HR-patterns as an innovative methodological approach in the tools of personnel management // *Economics of sustainable development*. 2019. № 1 (37). С. 258–260.
2. Genkin B. M. Personnel management in Russia: 100 years after the revolution. Book 5: *the monograph* / under the editorship of Prof. I. B. Durakova. M.: INFRA-M, 2018. P. 290.

3. Zaharova L. N., CHuvasheva YU.D., YAkobashvili I. YU., Aboyan Z. A. HR management based on HR-branding system // *Economics of sustainable development*. 2018. № 1 (33). P. 233–238.
4. Krotova M. A., Rudchenko A. M., Barkalova, V. Y., M. A. Evsukova Innovative methods of analysis and evaluation of key aspects of personnel management // *Economics of sustainable development*. 2018. No. 1 (33). Pp. 256–260.
5. Nikitina A. V., Tremilya E. A., Mukminov R. R., Krotova M. A. Modernization of personnel management mechanism: imperatives of methodological platform development // *Economics of sustainable development*. 2019. No. 1 (37). P. 318–319.
6. Gebhart J. Global human resource management. *Sloan Management Review*, 2015. P. 38–40.
7. Pasechkina T. N. Creating reating professionally oriented tasks of communicative nature: from teaching experience. *Juvenis scientia*, vol. 1, 2019. P. 23–26.

Поступила в редакцию: 12 ноября 2019 г.

Принята к печати: 27 декабря 2019 г.

УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Ю. В. Горбунов¹, О. А. Поволоцкая²

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²Алтайский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(Барнаул, Россия)

Исследуются особенности управления аграрным предприятием в условиях несостоятельности (банкротства). Показано, что ликвидация сельскохозяйственных организаций чаще всего носит деструктивный характер, приводящий к сокращению производства, выводу земель из оборота, потере рабочих мест сотрудниками, обнищанию села, а не к оздоровлению экономики за счет замены неконкурентоспособных организаций более сильными. Основным назначением антикризисного управления в этой отрасли является восстановление платежеспособности организации, разрешение противоречий, вызвавших кризис и вывод ее на более высокий уровень развития. Особенность управления сельскохозяйственным предприятием в условиях несостоятельности определяется спецификой причин, вызвавших кризис, производственным потенциалом организации, возможностями ее экономического развития, диктуемые внешней средой. При этом решаются как краткосрочные задачи, связанные с погашением задолженности перед кредиторами, так и долгосрочные, направленные на стратегическое развитие организации. Для решения этих задач составляется подробный план финансового оздоровления сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, антикризисное управление, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансовое оздоровление.

MANAGEMENT OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE IN INSOLVENCY

Yu. V. Gorbunov¹, O. A. Povolotskaya²

¹Altai state University (Barnaul, Russia)

²Altay branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
(Barnaul, Russia)

The article examines the features of agricultural enterprise management in the conditions of insolvency (bankruptcy). It is shown that the liquidation of agricultural organizations often has a destructive nature, leading to a reduction in production, withdrawal of land from circulation, loss of jobs by employees, impoverishment of the village, and not to the improvement of the economy by replacing non-competitive organizations with stronger ones. The main purpose of crisis management in this industry is to restore the solvency of the organization, resolve the contradictions that caused the crisis and bring it to a higher level of development. Feature of management of the agricultural enterprise in the conditions of insolvency is defined by specificity of the reasons which have caused crisis, production potential of the organization, possibilities of its economic development dictated by an external environment. At the same time, both short-term tasks related to the repayment of debts to creditors and long-term ones aimed at the strategic development of the organization are solved. To solve these problems, a detailed plan of financial recovery of the agricultural enterprise is drawn up.

Keywords: insolvency, bankruptcy, anti-crisis management, solvency, financial stability, financial recovery.

Сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей экономики каждой страны. Его продукция необходима не только для производства продуктов питания, но и огромной массы непродовольственных товаров. Особенно эта отрасль важна для крупных экономически независимых государств, стремящихся обеспечить свою продовольственную безопасность. Для России, в свете международных санкций, обеспечение себя сельскохозяйственной продукцией в должном количестве, качестве и ассортименте — это жизненно важная задача.

С переходом к рыночной экономике в 1990-х гг. российское сельское хозяйство попало в ситуацию, когда предыдущие механизмы регулирования и поддержки со стороны государства были разрушены, а новые не созданы. В частности, отрасль столкнулась с «ножницами цен» — механизмом, вынуждающим аграриев продавать произведенную продукцию по заниженным ценам, а покупать средства производства — по завышенным. Организации не имели средств не только для расширенного воспроизводства, но и для простого. Произошел «парад банкротств» аграрных предприятий, значительное количество пахотных земель было выведено из обращения, сильно сократилось поголовье скота, увеличилась безработица, обнищание сельского населения вызвало отток рабочей силы из сел. Начиная с 2002 г. Правительство РФ

принимает и реализует комплексные Федеральные целевые программы, направленные на развитие сельского хозяйства, такие как «Социальное развитие села до 2013 года» [1], «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [2], «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» [3], «Комплексное развитие сельских территорий» [4] и другие, что способствует подъему отрасли. Начиная с 2014 г. Россия закрыла свой рынок для большого количества зарубежных поставщиков сельскохозяйственных товаров в рамках продовольственного эмбарго, введенного в ответ на принятые санкции в отношении нашей страны. Освободившиеся рынки стали занимать товары, произведенные на отечественных аграрных предприятиях. В современных условиях перед отраслью стоит не только задача импортозамещения, но и увеличение экспорта аграрной продукции, прежде всего зерна, и доведение экспорта аграрной продукции к 2024 г. до 45 млрд долл. Принятый в 2018 г. закон «Об органической продукции сельского хозяйства» также защищает отечественного производителя от конкуренции с импортными экологически грязными продуктами, дает дополнительные возможности для экспорта продовольствия. В результате сельское хозяйство начало активно развиваться (табл. 1).

Таблица 1

Темпы роста ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства, % к предыдущему году, в сопоставимых ценах [5]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2012–2017 гг.	Среднегодовой прирост в 2012–2017 гг.
Индексы физического объема валового внутреннего продукта	103,7	101,8	100,7	97,5	99,8	101,5	105,0	0,8
Индексы промышленного производства	103,4	100,4	101,7	96,9	101,1	101,0	104,1	0,7
Индексы сельскохозяйственного производства	95,2	105,8	103,5	102,6	104,8	102,4	114,8	2,3

Производство аграрной продукции с 2012 по 2017 г. выросло более чем на 14%. Среднегодовой прирост в этой отрасли значительно опережал данный показатель промышленности и объема валового внутреннего продукта. Но в 2018 г. индекс сельскохозяйственного производства составил только 99,8%, рост остановился по ряду причин, в частности, связанных с ухудшением финансового положения аграрных предприятий.

Такой огромной стране, как России, очень важно обеспечить продовольственную безопасность.

Поэтому вопрос сокращения импорта продуктов питания весьма актуален. Понятно, что в силу природно-климатических и иных условий страны специализируются на производстве определенных видов продукции, что обуславливает экспортно-импортные операции. Но при этом основные продукты питания, обеспечивающие продовольственную безопасность, должны производиться внутри страны в необходимом объеме. Динамика внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием показана в таблице 2.

Таблица 2

**Динамика внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием,
млрд долл. США [6]**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Экспорт	16,8	16,3	19,0	16,8	17,0	20,7
Импорт	40,7	43,3	39,9	26,5	24,9	28,7
Сальдо	-23,9	-27,0	-20,9	-9,7	-7,9	-8,0

С 2012 по 2017 г. удалось увеличить экспорт аграрной продукции на 3,9 млрд долл., снизить ее импорт на 12 млрд долл., сократить отрицательное сальдо внешней торговли на 15,9 млрд долл. Но в 2017 г. значительный рост импорта аграрной продукции перекрыл увеличение ее экспорта, что привело к росту отрицательного сальдо.

Анализируя развитие российского сельского хозяйства, мы видим противоречивые тенденции, происходящие в этой отрасли, обусловленные большим количеством нерешенных проблем, находящихся на микро-, мезо- и макроуровнях. Наличие этих проблем зачастую приводит сельскохозяйственные предприятия к несостоятельности (банкротству), под которым понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [7]. Управление организацией в условиях несостоятельности носит особый характер, так как в это время все проблемы (финансовые, производственные, юридические, социальные) обостряются. Принимаемые руководителем решения становятся судьбоносными — организация либо продолжает свое существование, либо уходит с рынка, прекращая выпускать продукцию и делая безработными своих сотрудников. Причины несостоятельности каждого сельскохозяйственного предприятия свои, индивидуальные; поэтому они и определяют как особенности его развития, так и специфику антикризисного управления. А. Т. Зуб характеризует антикризисное управление как «совокупность организационных мероприятий по предотвращению развития кризиса, минимизации нанесенного кризисом ущерба и посткризисному восстановлению нормального функционирования различных социально-экономических систем» [8].

Сущность кризиса зачастую рассматривается с двух позиций [9]. Первая делает акцент на его разрушительной составляющей, приводящей к ликвидации организаций. Гибель предприятия может привести как к «оздоровлению» ситуации на рынке, если уходят действительно слабые, неконку-

рентоспособные компании, освобождая место более сильным, инновационным организациям, так и к ухудшению рыночной ситуации, если банкротство организаций означает сокращение производства в отрасли, замену отечественного продукта импортным, увеличению безработицы. Рассматривая кризис с иной позиции, исследователи делают акцент на его созидательной составляющей. Решение обострившихся в момент кризиса проблем выводит организацию на новый, более высокий виток развития, открывает перед ней большие перспективы.

Двойное трактование сущности кризиса вызывает и двойственное отношение к сущности антикризисного управления. С одной стороны, оно рассматривается как процедура, связанная с уменьшением негативных явлений и сохранением предприятия. С другой — это процесс нахождения новых возможностей развития организации, вывод ее на более высокий уровень развития. На наш взгляд, между данными трактовками антикризисного управления нет противоречия. В условиях несостоятельности компании антикризисные меры направлены зачастую не только на сиюминутное нахождение средств для погашения долгов, но и на дальнейшее развитие организаций. В сельском хозяйстве возникающая финансовая неустойчивость, а в последующем — и несостоятельность предприятий часто заканчивается последней процедурой банкротства — конкурсным производством, распродажей имущества должника, ликвидацией организации. При этом производство не возобновляется на предприятии-преемнике, работники увольняются, земли перестают обрабатываться. Это определяет интерес к опыту успешного управления сельскохозяйственным предприятием в условиях несостоятельности.

В отношении сельскохозяйственного производственного кооператива «Колхоз Ракистовский», работающего в Михайловском районе Алтайского края, в 2018 г. было возбуждено дело о банкротстве. Видами деятельности кооператива являются: растениеводство, производство молока, разведение молочного крупного рогатого скота, разведение мясного крупного рогатого скота, разведение лошадей. Предприятие является основным работодателем села, количество работни-

ков — 132 человека. Обработываемые земельные площади — 14,7 тыс. га. Стоимость основных производственных средств — 128,6 млн руб. Поголовье скота — более тысячи ста голов. Предприятие ежегодно выплачивает более 7 млн руб. в бюджет и внебюджетные фонды в качестве налогов и взносов. Уход с рынка такой организации означало бы большие потери не только для жителей села, но и для всего района.

К 2018 г. у предприятия сформировалась задолженность в размере 74,4 млн руб., в том числе по реестру требования кредиторов — 47 млн руб., было возбуждено дело о банкротстве.

В ходе антикризисного управления был произведен подробный анализ деятельности предприятия, который показал наращивание убытков и задолженности организации начиная с 2015 г. (рис. 1).



Рис. 1. Динамика обязательств и убытков организации

Исследуя причины, приведшие предприятие к несостоятельности, выявили, что недобросовестным руководителем была выведена часть земель из оборота путем передачи их в аренду по заниженной стоимости, искусственно сформирована кредиторская задолженность путем получения займов под 72% годовых, необоснованная передача техники сторонним пользователям, а также не постановка на балансовый учет имущества предприятия в размере 92 млн руб. Организация, имея достаточно большой производственный потенциал, не развивала деятельность.

В рамках антикризисного управления сельскохозяйственным производственным кооперативом

был избран новый руководитель, под руководством которого была проведена инвентаризация и обеспечена сохранность неучтенного имущества, ликвидированы требования кредиторов в части необоснованной задолженности (15 млн руб.), возвращены в оборот ранее переданные в аренду земли и техника. Были найдены источники выплаты задолженности по реестру требований кредиторов (прибыль от текущей деятельности, взыскание дебиторской задолженности, реализация имущества, неиспользуемого в производстве), позволившие погасить накопившуюся задолженность. Добросовестный руководитель сумел успешно организовать сев и уборку урожая в 2019 г. Предприятие стало получать прибыль.

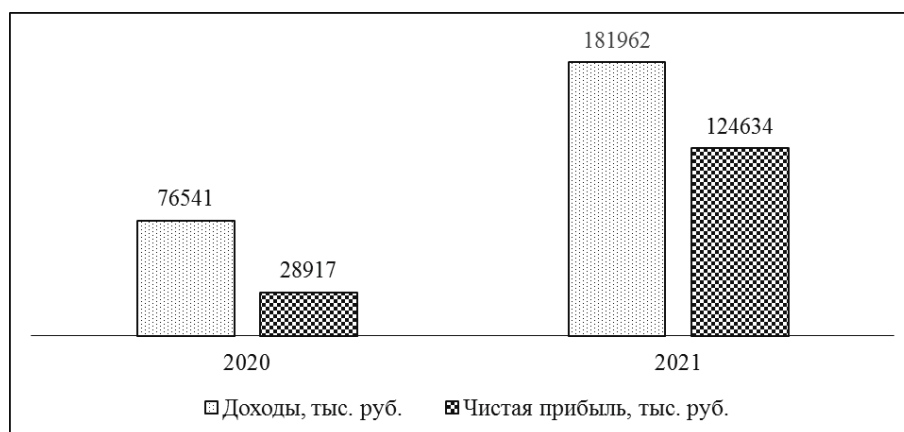


Рис. 2. Планируемые доходы и прибыль организации

Ориентируясь на возможности организации и потребности рынка, в 2021 г. планируется восстановить и запустить в работу мельницу и пекарню, что позволит увеличить доходы и прибыль организации и создать дополнительно 9 рабочих мест. Руководством разработан подробный план финансового оздоровления предприятия, который позволяет не только погасить накопившиеся долги, но и вывести организацию на более высокий уровень развития, обеспечив перспективы экономического роста (рис. 2).

Успешное управление сельскохозяйственным предприятием в условиях несостоятельности позволяет сохранить производство продукции, поголовье скота, предотвратить выход из сельскохозяйственного оборота земель, обеспечить работой жителей села, увеличить выпуск аграрной продукции и ее переработку. При этом антикризисное управление решает двуединую задачу: погашение долгов организации, сохранение ее на рынке и вывод предприятия на более высокий экономический уровень развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2002 года № 858 «О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2013 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901834635> (дата обращения: 04.12.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/post717-2012.pdf> (дата обращения: 04.12.2019).
3. Постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70319016/> (дата обращения: 04.12.2019).
4. Постановление Правительства РФ от 31 мая 2019 г. № 696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/aNtAARsD8scrvdizD7rZAw0FaFjnA79v.pdf> (дата обращения: 04.12.2019).
5. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 04.12.2019).
6. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Внешняя торговля [Электронный ресурс]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/ (дата обращения: 04.12.2019).
7. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ в ред. Федерального закона от 29.06.2015 № 186-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения: 04.12.2019).
8. Зуб А. Т. Ситуационное планирование в антикризисном управлении: рецепт успеха // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 64. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/situatsionnoe-planirovanie-v-antikrizisnom-upravlenii-retsept-uspeha> (дата обращения: 04.12.2019).
9. Переверзева В. В. Финансовая стратегия организаций в условиях несостоятельности // Экономические науки. 2018. № 3 (160). С. 64–68.

REFERENCES

1. Resolutions Of the government of the Russian Federation of December 3, 2002 N 858 “About the Federal target program” Social development of the village till 2013” [Electronic resource]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901834635> (date accessed: 04.12.2019).
2. Resolutions Of the government of the Russian Federation of July 14, 2012 N 717 “About the state program of development of agriculture and regulation of markets of agricultural production, raw materials and food for 2013–2020” [Electronic resource]. URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/post717-2012.pdf> (accessed 04.12.2019).

3. Resolution Of the government of the Russian Federation of July 15, 2013 No. 598 “On the Federal target program” Sustainable development of rural areas for 2014–2017 and for the period up to 2020” [Electronic resource]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70319016/> (accessed 04.12.2019).

4. Resolution Of the government of the Russian Federation of may 31, 2019 No. 696 “On approval of the state program of the Russian Federation” Integrated development of rural areas’ [Electronic resource]. URL: <http://static.government.ru/media/files/aNtAARsD8scrvdizD7rZAw0FaFjnA79v.pdf> (accessed 04.12.2019).

5. Federal state statistics service. Official statistics. Efficiency of the Russian economy [Electronic resource]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (date accessed: 04.12.2019).

6. Federal state statistics service. Official statistics. Foreign trade [Electronic resource]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/ (accessed 04.12.2019).

7. Federal law “On insolvency (bankruptcy)” of 26.10.2002 N 127-FZ as amended. Federal law of 29.06.2015 N 186-FZ [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/т (accessed 04.12.2019).

8. Zub A. T. Situational planning in anti-crisis management: recipe for success // Public administration. Electronic Bulletin. 2017. No. 64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/situatsionnoe-planirovanie-v-antikrizisnom-upravlenii-retsept-uspeha> (accessed 04.12.2019).

9. Pereverzeva V. V. Financial strategy of organizations in insolvency // Economic Sciences. 2018. No. 3 (160). Pp. 64–68.

Поступила в редакцию: 11 декабря 2019 г.

Принята к печати: 24 января 2020 г.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕСУРСΟΣНАБЖАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ю. М. Ильиных¹, Е. А. Аксенова²

¹ Алтайский филиал Финансового университета при Правительстве РФ (Барнаул, Россия)

² Барнаульский филиал ООО «Сибирская теплосбытовая компания» (Барнаул, Россия)

При определении сущности понятия финансовой устойчивости компании ключевым является представление допустимого объема дебиторской задолженности и максимального периода оборачиваемости денежных средств при расчетах с покупателями. Намечившаяся тенденция уменьшения периода оборачиваемости способствует повышению ликвидности активов организации и, как следствие, повышению ее финансовой устойчивости. В статье рассматриваются особенности влияния фактора отраслевой принадлежности на уровень дебиторской задолженности и финансовой устойчивости ресурсоснабжающих организаций, предлагается ряд рекомендаций для управления фактором с целью повышения их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: ресурсоснабжающая организация, финансовая устойчивость, фактор, отраслевая принадлежность, дебиторская задолженность.

THE INFLUENCE OF THE FACTOR OF INDUSTRY AFFILIATION ON THE FINANCIAL STABILITY OF RESOURCE-SUPPLYING ORGANIZATIONS

Yu. M. Ilinykh¹, E. A. Aksenova²

¹ Altai Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Barnaul, Russia)

² Barnaul branch of the LLC "Siberian heat supply company" (Barnaul, Russia)

In determining the essence of the concept of financial stability of a company, the key point is to present the allowable amount of receivables and the maximum period of cash turnover in settlements with customers. The emerging tendency to reduce the turnover period contributes to an increase in the liquidity of the organization's assets and, as a result, to an increase in its financial stability. The article discusses the features of the influence of the factor of industry affiliation on the level of receivables and financial stability of resource-supplying organizations; a number of recommendations for managing the factor in order to increase their financial stability is proposed.

Keywords: resource supplying organization, financial stability, factor, industry affiliation, accounts receivable.

Одной из приоритетных задач финансового менеджмента компании является обеспечение высокой финансовой устойчивости, которая определяется как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде,

гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [1].

В научной литературе рассматривается немалое количество различных факторов, способных оказывать прямое или косвенное воздействие

на финансовую устойчивость предприятий. Однако среди ряда факторов следует выделить принадлежность субъекта хозяйствования к определенной отрасли. Детальное рассмотрение особенностей влияния этого фактора на финансовую устойчивость ресурсоснабжающих организаций позволит сосредоточить внимание на проблемах экономической нестабильности предприятий данной отрасли и в дальнейшем совершенствовать процесс управления их финансово-хозяйственной деятельностью.

Термин «ресурсоснабжение» в последнее время достаточно широко используется в современной научной литературе и действующем законодательстве. Ресурсоснабжающая организация (РСО) — это юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, осуществляющие продажу коммунальных ресурсов [3].

Следует отметить, что объектом сделки в данном секторе экономической деятельности выступает коммунальный ресурс, которому присущ ряд отличительных особенностей: является одним из самых стабильных и востребованных товаров, что несомненно влечет за собой большое количество покупателей; отсутствие возможности накопить, сохранить его подобно другим товарам; передача ресурса покупателю возможна только через присоединенную сеть; непрерывный процесс производства, транспортировки и потребления ресурса; отсутствие возможности возврата ресурса.

Наличие вышеперечисленных особенностей, с одной стороны, обеспечивает стабильный и востребованный спрос потребителей, с другой — влечет накопление на балансе РСО значительных объемов просроченной дебиторской задолженности, что в сочетании с нарастающим уровнем физического и морального износа коммунальной инфраструктуры и низкой платежеспособностью населения [2] ставит под угрозу экономику данной отрасли.

Кроме того, объем потребленного коммунального ресурса определяется на основании данных приборов учета, а при их отсутствии — по нормативам потребления коммунальных услуг, которые утверждаются органами государственной власти субъектов РФ. Данная особенность приводит к искажению фактических объемов поставленных ресурсов и возникновению риска оспаривания потребителем выставленных счетов к оплате. Сформировавшаяся таким образом дебиторская задолженность не является надежным активом и негативно сказывается на кредитоспособности ресурсоснабжающего предприятия.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в январе 2019 г. сумма де-

биторской задолженности всех организаций РФ, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, составила 1,4 трлн рублей. Практика показывает, что основную долю величины всех оборотных активов составляет дебиторская задолженность. Поэтому важно понимать, что данная составляющая баланса способна оказать существенное влияние на угрозу финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Рассмотрение этой проблемы на примере ООО «Водоканал» подтверждает обоснованность сделанных выводов.

Таблица 1

Структура дебиторской задолженности, 2018 г.

Категория потребителей	Удельный вес, %
Население	56,82
УК и ТСЖ	15,46
Бюджет	0,18
Прочие коммерческие организации	27,54
ИТОГО	100,00

Классификация и анализ структуры дебиторской задолженности данного предприятия указывает на то, что население является самой массовой категорией потребителей коммунальных ресурсов. Доля задолженности населения в общей сумме дебиторской задолженности ООО «Водоканал» составляет 56,8%.

Таблица 2

Оборачиваемость дебиторской задолженности, 2018 г.

Дебиторская задолженность (ДЗ), тыс. руб.	45156
Выручка, тыс. руб.	105576
Коэффициент оборачиваемости ДЗ, раз	2,3
Период оборачиваемости ДЗ, дней	159,6

Таблица 3

Удельный вес дебиторской задолженности в структуре оборотных активов, 2018 г.

Оборотные активы (ОА), тыс. руб.	49012
Дебиторская задолженность (ДЗ), тыс. руб.	46156
Сомнительная дебиторская задолженность, тыс. руб.	8517
Удельный вес ДЗ в ОА, %	94,2
Удельный вес сомнительной ДЗ в общей сумме ДЗ, %	18,5

Существующий дефицит денежных средств и низкая оборачиваемость дебиторской задолженности в расчетах являются причиной низкой платежеспособности и ликвидности оборотных активов, поскольку у компании отсутствует необходимое

количество денежных средств для расчетов с кредиторами.

Есть все основания полагать, что опосредованное поступление платежей на счета РСО также оказывает прямое влияние на уровень дебиторской задолженности. Опыт российских ресурсоснабжающих компаний указывает на то, что поступление денежных средств от населения через исполнителей коммунальных услуг (ТСЖ, УК, ЖСК) способствует увеличению дебиторской задолженности, так как управляющие компании являются ненадежным посредником в цепочке поступления средств на счета коммунальных предприятий. Испытывая постоянный дефицит оборотных средств, управляющие компании и ТСЖ начинают вынужденно или умышленно задерживать платежи поставщикам ресурсов [5].

Именно по этой причине ООО «Водоканал» в большей части производит прямые расчеты с населением за холодное водоснабжение и водоотведение без посредников в лице управляющих компаний.

При исследовании различных источников выявлено, что отсутствие возможности РСО самостоятельно устанавливать и по мере необходимости регулировать тарифы на поставленные коммунальные ресурсы также может негативно сказаться на уровне финансовой устойчивости компании. В соответствии с п. 38 Постановления РФ от 06.05.2011 г. № 354 размер платы за коммунальные услуги рассчитывается по тарифам (ценам) для потребителей, установленным ресурсоснабжающей организацией в порядке, определенном законодательством Российской Федерации о государственном регулировании цен [3]. В ряде регионов РФ из-за стремления органов власти сдерживать рост тарифов не учитываются некоторые понесенные расходы поставщиков ресурсов. Например, в Алтайском крае стоимость бензина и электрической энергии, которые составляют основную статью расходов водоснабжающей организации, растет более высокими темпами, чем тариф на холодное водоснабжение (см. табл. 4).

Таблица 4

ИПЦ на товары и услуги в Алтайском крае [4]

Показатель	дек.17	дек.18	авг.19	авг.19
	к дек. 2016	к дек. 2017	к дек. 2018	к дек. 2015
Бензин автомобильный марки АИ-92, л	109,95	111,31	101,7	124,47
Услуги по снабжению электроэнергией	104,82	104,46	104,12	114,01
Водоснабжение холодное, м ³	104,21	99,84	99,06	103,07

Наблюдаемая несбалансированность в тарифном регулировании среди ресурсоснабжающих организаций ведет к образованию значительных сумм кредиторской задолженности перед поставщиками.

В ходе проведенного исследования выявлены следующие отраслевые особенности ресурсоснабжающих предприятий: общедоступность, востребованность и незаменимость поставляемых коммунальных ресурсов, опосредованное поступление платежей, большое количество контрагентов (потребителей), высокий уровень просроченной дебиторской задолженности, государственное регулирование тарифов, недостоверные сведения об объемах поставленных ресурсов. Наличие перечисленных особенностей и их всестороннее изучение дает возможность выработать ряд рекомендаций для управления фактором отраслевой принадлежности с целью повышения финансовой устойчивости РСО:

1. Создание системы управления дебиторской задолженностью предприятия, требующей регулярного анализа и контроля по различным параметрам, рассматриваемым в динамике. Эффективная система управления подразумевает принятие мер,

необходимых для снижения уровня дебиторской задолженности. В качестве предпринятых мер необходимо использовать телефонные звонки, интернет-оповещение, направление писем и претензий, взыскание задолженности с потребителей-должников в судебном порядке, ограничение режима потребления коммунального ресурса в соответствии с правилами действующего законодательства. Кроме того, в крупных ресурсоснабжающих компаниях целесообразно создание самостоятельных управлений или департаментов по работе с дебиторами.

2. Организация работы по переходу населения на прямые договоры и расчеты с ресурсоснабжающей организацией. Вступивший в силу Федеральный закон от 03.04.2018 № 59-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации» позволит перейти населению на непосредственные расчеты и значительно сократить долю дебиторской задолженности в оборотных активах РСО [6].

3. Проведение объективного анализа и достоверной оценки фактических затрат создаст благоприятные условия для формирования экономически обоснованных тарифов на коммунальные услуги. Снижение себестоимости коммунальных

услуг путем экономии топлива, энергии, природных и трудовых ресурсов будет способствовать стабильной финансовой устойчивости РСО, без значительного увеличения тарифов.

4. Активизация работы по оснащению объектов ресурсоснабжения приборами учета с целью получения достоверных данных об объемах постав-

ленных коммунальных ресурсов увеличит долю высоколиквидных активов предприятия.

Таким образом, эффективное управление фактором отраслевой принадлежности с учетом вышеперечисленных особенностей позволит использовать возможности и предупреждать угрозы, обеспечивая устойчивое финансовое положение организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванова Л. Ю., Бобылева А. С. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2018. 332 с.
2. Ильиных Ю. М., Селиванова М. А. Проблемы закрепитованности населения России и Алтайского края // Уровень жизни населения регионов России. 2018. № 4 (210). С. 54–60.
3. Постановление РФ от 06.05.2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.11.2019).
4. Рябов Е. Ю. Отраслевые особенности теплоснабжения и их влияние на финансовую устойчивость предприятий // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2013. № 2. С. 163–167.
5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Индекс потребительских цен в Алтайском крае. [Электронный ресурс]. URL: <https://akstat.gks.ru/> (дата обращения: 29.09.2019).
6. Федеральный закон от 03.04.2018 № 59-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.11.2019).

REFERENCES

1. Ivanova L. Yu., Bobyleva A. S. Analysis of financial statements: a training manual. M.: KNORUS, 2018. 332 p.
2. Ilyinykh Yu. M., Selivanova M. A. Problems of the debt burden of the population of Russia and the Altai Territory // Living standards of the population of Russian regions. 2018. № 4 (210). S. 54–60.
3. Decree of the Russian Federation of 05.06.2011, No. 354 “On the provision of utilities to owners and users of premises in apartment buildings and residential buildings” [Electronic resource]. URL: <https://www.consultant.ru/> (accessed date 11/01/2019).
4. Ryabov E. Yu. Industry specifics of heat supply and their impact on the financial stability of enterprises // Bulletin of the Omsk University. Series “Economics”. 2013. №. 2. S. 163–167.
5. Office of the Federal State Statistics Service for the Altai Territory and the Altai Republic. Consumer price index in the Altai Territory. [Electronic resource]. URL: <https://akstat.gks.ru/> (accessed September 29, 2019).
6. Federal Law of 03.04.2018 No. 59-FZ “On Amending the Housing Code of the Russian Federation”. [Electronic resource]. URL: <https://www.consultant.ru/>

Поступила в редакцию: 23 декабря 2019 г.

Принята к печати: 12 февраля 2020 г.

ПРОБЛЕМА ОППОРТУНИЗМА В УПРАВЛЕНИИ ОХРАНОЙ ТРУДА

О. В. Кузнецова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Статья посвящена исследованию проблем охраны труда в контексте оппортунизма, имеющего место в среде многообразия разновидностей социально-трудовых отношений. Обоснована необходимость углубления представлений о сущности оппортунизма. Сделан вывод о наличии вероятности как умышленного, так и неумышленного характера проявлений оппортунистического поведения в сфере охраны труда. При этом в неумышленном поведении, которое может являться, как аргументировано в статье, сознательным, так и несознательным (в отличие от умышленного поведения), причинение ущерба другой стороне не есть самоцель. Представленный в работе подход к трактовке сущности оппортунизма послужил основой для разработки автором рекомендаций, призванных способствовать реальному улучшению положения дел с сохранением жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Ключевые слова: охрана труда, социально-трудовые отношения, оппортунизм, умышленное поведение, неумышленное поведение.

THE OPPORTUNISTIC PROBLEM IN LABOUR PROTECTION

O. V. Kuznetsova

Altai State University (Barnaul, Russia)

The article is devoted to the study of labor protection problems in the context of opportunism, which takes place in the midst of a variety of varieties of social and labor relations. The necessity of the deepening of ideas of the nature of labor opportunism is substantiated. The conclusion of the probability of intentional and accidental nature of opportunistic behavior is established. Herewith in case of accidental opportunistic behavior, that can be conscious and unconscious (in contrast with intentional behavior), as vindicated before, damnification to another entity isn't end in itself. The approach presented in the work to the interpretation of the essence of opportunism served as the basis for the author's development of recommendations intended to contribute to a real improvement in the state of preservation of life and health of workers in the course of work.

Keywords: occupational safety and health, social and labor relations, opportunism, willful conduct, unintentional behavior.

Охрана труда, вложения в которую зачастую рассматриваются как вынужденные и неоплачиваемые затраты, всегда была и остается проблемной сферой управления людьми. При этом в эпоху общества знания (экономики знаний) проблема управления охраной труда как системой сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности имеет особую актуальность.

Так, фактор здоровья (потенциал здоровья) является основополагающим активом индивидуального и общественного человеческого капитала, представляющего собой совокупность созидатель-

ных способностей, вложения в который создают новые возможности для экономического прогресса [1, с. 152–160]. Именно здоровье индивидуума определяет продолжительность и степень его экономической активности и тем самым создает предпосылки для реализации других составляющих человеческого капитала. В частности, багаж обще-научных и профессиональных знаний, определяющий уровень производительности труда работника, преумножается и реализуется главным образом в трудоспособном возрасте. Между тем в результате производственных травм и профессиональных

заболеваний происходит утрата здоровья населения, что, в свою очередь, требует дополнительных инвестиций для восполнения этого выбытия.

Например, только на территории Алтайского края за период с 2014 по 2018 г. в результате несчастных случаев на производстве численность пострадавших с тяжелым и смертельным исходом составила 669 человек [2, с. 6]. Всего же, по данным Минздравсоцразвития, в Российской Федерации на производстве в среднем ежегодно погибает 3 тыс. человек, 14 тыс. работников (из 200 тыс. чел., получивших производственные травмы) становятся инвалидами, еще 10 тыс. трудящихся приобретают различные профессиональные заболевания [3].

Однако это лишь официальные данные, или, по-другому, зарегистрированные случаи утраты жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Так, по сведениям Международной организации труда, ежегодно в нашей стране из-за работы в неблагоприятных условиях труда только погибает 15 тыс. человек [3].

К тому же инновации и нововведения, в которых реализуются научные знания, порой влекут за собой возникновение вредных и опасных производственных факторов (ранее не существующих либо широко не распространенных), результатом чего могут стать профессиональные заболевания и случаи производственного травматизма. Например, при отсутствии коллективных и индивидуальных средств защиты работники сектора солнечной энергетики подвергаются воздействию теллурида кадмия, являющегося общеизвестным канцерогеном. В процессе производства, технического обслуживания, монтажа ветроэнергетических установок существует вероятность получения персоналом профессиональных заболеваний и травм, обусловленная воздействием на организм трудящихся вредных производственных факторов (стирола, эпоксидных смол, паров с пылью, вредных газов, растворителей) и наличием опасных физических факторов (движущихся частей оборудования и механизмов). Кроме того, ряд наблюдаемых при монтаже солнечных панелей опасных физических факторов аналогичен опасным производственным факторам, уже присутствующим в строительстве, но является новым для кровельщиков и электриков, устанавливающих солнечные водонагреватели и фотоэлектрические модули на крышах домов [4, с. 346–348].

Таким образом, научно-технический прогресс, выступая важнейшим средством повышения благосостояния общества, между тем порождает риски утраты здоровья работающих в процессе трудовой деятельности [5, с. 60–62], что, в конечном счете, отрицательно сказывается на воспроизводстве человеческого капитала, являющегося фактором со-

циально-экономического развития (поступательного, прогрессирующего изменения) человеческой жизнедеятельности.

При этом следует отметить, условия существования общества и условия труда (факторы производственной среды и трудового процесса) в частности, являющиеся зоной возникновения риска потери здоровья работающих (риска профессионального заболевания и риска производственной травмы), определяет сам труд. Так, еще в XVII веке известный английский экономист У. Петти говорил: «Труд есть отец богатства, а земля — его мать» [1, с. 159]. Современный труд осуществляется в среде социально-трудовых отношений, среди всего многообразия разновидностей которых имеют место и отношения трудового оппортунизма [6, с. 54–63]. Исходя из этого, для реального улучшения положения дел с сохранением жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности представляется правомерным рассмотрение охраны труда (как деятельности людей, обуславливающей состояние условий труда) через призму оппортунизма, что и выступает в качестве цели статьи. Задачами исследования являются следующие: углубление представления о существенных (невидимых, неочевидных) характеристиках оппортунизма; определение целесообразных изменений системы управления охраной труда.

Сущностная основа оппортунизма в сфере охраны труда. Изучению разнообразных вопросов социально-трудовых отношений, как и множества аспектов охраны труда, российскими и зарубежными учеными уделено довольно много внимания. Однако до сих пор остается не проработанным исследование управления охраной труда в контексте оппортунизма как одного из актуальных проявлений социально-трудовых отношений.

Само понятие оппортунистического поведения появилось в экономической литературе во многом благодаря работам О. Уильямсона. Он определил оппортунизм как «преследование личного интереса с использованием коварства (обмана) ... В более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии» [7, с. 97–99]. Последующее изучение данного явления такими учеными, как Р. И. Капелюшников, А. Е. Шаститко, А. Н. Нестеренко, А. Олейник и др., акцентировало внимание на умышленном характере оппортунистического поведения, проявляющегося в преследовании собственного интереса (в стремлении к личной выгоде) с сознательным уклонени-

ем от выполнения обязательств, не ограниченным соображением морали и противоречащим интересам других агентов [8, с. 174; 9, с. 52–56; 10, с. 47]. Однако с точки зрения автора статьи, проблема оппортунистического поведения гораздо глубже, от понимания которой непосредственно зависит решение многих вопросов экономики, в том числе в области охраны труда.

Так, на взгляд автора, определение оппортунизма, данное О. Уильямсоном, не исключает, а, напротив, предполагает («... особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение... Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии») наличие вероятности неумышленного характера оппортунистического поведения, заключающегося в несознательном уклонении от выполнения обязательств или предоставлении неполной информации по причине её асимметрии.

Углублению представления о сущности оппортунизма может способствовать анализ практики управления охраной труда, осуществляемого на различных уровнях взаимодействия, каждый из которых не существует изолированно и не может рассматриваться в отрыве от всех остальных.

Как показало исследование, в функционирующей в рамках Российской Федерации системе управления охраной труда, ранее представленной автором в контексте социально-трудовых отношений [5, с. 57–81], с одной стороны, между работодателями и работниками (корпоративный уровень или микроуровень) и, с другой стороны, между хозяйствующими субъектами и государством в лице его представительных органов (федеральный, региональный уровни и уровень местного самоуправления), имеет место поведение, похожее на оппортунизм в части невыполнения обязательств или предоставления неполной (искаженной) информации.

Так, признаки оппортунизма просматриваются в поведении хозяйствующих субъектов (нарушение порядка обучения по охране труда, обеспечения работников средствами индивидуальной защиты, специальной оценки условий труда, периодических медицинских осмотров, расследования несчастных случаев на производстве), противоречащем, по крайней мере, интересам государства в лице его представительных органов, разрабатывающих и контролирующих обязательные для выполнения правила по охране труда.

Однако нарушения правил по охране труда еще не свидетельствуют об однозначно умышленном характере соответствующего поведения хозяйствующих субъектов, предполагающего преследование собственного интереса (в ущерб другой стороне).

Так, стремление к добросовестному поведению в данной предметной сфере социально-трудовых отношений сталкивается с рядом препятствий, обусловленных большим количеством нормативно-правовых актов по охране труда, с одной стороны, и, с другой — противоречиями содержащихся в них законодательных требований.

В частности, в Трудовом кодексе РФ (абз. 11 ч. 2 ст. 212) закреплена обязанность работодателя по проведению специальной оценки условий труда (СОУТ). Однако в отношении государственных гражданских служащих выполнить данное законодательное требование оказалось затруднительным, поскольку Закон о СОУТ требует проводить оценку условий труда госслужащих на основании специальных правовых норм, которых не было разработано.

При этом наряду с нарушениями менеджмента в лице, прежде всего, работодателя и руководителей (специалистов), ответственных за охрану труда в организации (инженеров по охране труда), невыполнение правил по охране труда наблюдается и у непосредственных исполнителей работ на собственных рабочих местах. Однако нарушение работником требований безопасности, выступающее в качестве основной причины производственного травматизма, может объясняться, например, недостатками в обучении, а отнюдь не его сознательным уклонением от выполнения обязательств. Нередко выясняется, что, несмотря на наличие подписи в журнале инструктажа, инструкцию по охране труда работники никогда не видели, про обучение и проверку знаний по охране труда имеют смутное представление.

Таким образом, в разрезе типов социально-трудовых отношений, на примере анализа системы управления охраной труда, под оппортунизмом автором предлагается понимать, по крайней мере, с одной стороны, преднамеренное (умышленное) или, с другой стороны, непреднамеренное (неумышленное) поведение, влекущее за собой причинение ущерба другому лицу (субъекту) вследствие невыполнения обязательств или предоставления неполной информации.

Формы трудового оппортунистического поведения на предприятиях. При формулировании определения термина «оппортунизм» целесообразно также акцентировать внимание на рассмотрении понятий «умышленное поведение» и «сознательное поведение», их разграничении, что особенно актуально для сферы охраны труда, где имеет место, как уже было сказано выше, несовершенство законодательства, касающегося сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Такую оценку поведения предлагается делать как менеджменту предприятия, решающему проблемы управления охраной

труда, так и работникам, исполняющим трудовые процедуры. Так, отсутствие специальной оценки условий труда государственных служащих можно истолковать как проявление только сознательного поведения (при этом неумышленного поведения), в случае осведомленности об отсутствии нормативных актов, регламентирующих процедуру СОУТ данной категории работающих. Примером же умышленного характера поведения является сознательное нарушение правил по охране труда в части непроведения специальной оценки условий труда трудящихся, для которых установлен порядок данной процедуры с целью, например, экономии денежных средств.

Таким образом, и в первом, и во втором случае работодатели (как ответственные за состояние охраны труда в организации лица) наносят ущерб другой стороне (в роли которой, безусловно, выступают, прежде всего, работники). Однако второй пример свидетельствует об умышленном нарушении правил по сохранению жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности с целью извлечения выгоды.

Следовательно, при рассмотрении нарушений в разрезе оппортунизма, приносящих ущерб другой стороне, с точки зрения автора статьи, необходимо учитывать как минимум два аспекта: является ли поведение сознательным (что обусловлено знанием законодательства); является ли поведение умышленным (в случае сознательного характера нарушений).

Таким образом, проявления оппортунизма в системе управления охраной труда, на взгляд автора, в конечном счете, можно истолковать как:

- умышленное (всегда сознательное) причинение ущерба другому лицу (субъекту);
- неумышленное (сознательное или несознательное) причинение ущерба другому лицу (субъекту), где причинение ущерба не есть самоцель.

Такой подход к трактовке поведения субъекта, влекущего за собой ущерб другому субъекту, позволит предпринять действенные меры в направлении уменьшения деструктивных начал отношений хозяйствующих сторон в сфере охраны труда. В процессе выявления разновидности оппортунистического поведения (или, иными словами, определения сущностной основы оппортунизма) можно установить истинную причину его проявлений, факты о которых отражает в том числе система существующих статистических показателей по охране труда (некоторые из этих показателей упомянуты в статье: количество случаев нарушений порядка обучения по охране труда, обеспечение работников средствами индивидуальной защиты и т. п.). Причем оппортунистическое поведение

способно укреплять сущностную основу деструктивных начал в социально-трудовых отношениях. Так, экономия средств на охране труда (на оборудовании, обучении, средствах защиты и т. п.) со стороны работодателей приводит к использованию работниками оборудования, не отвечающего требованиям безопасности, к неприменению ими средств индивидуальной защиты (даже только потому что они им не выданы) и другим подобным проявлениям отношений.

Институты охраны труда на предприятиях: состояние и перспективы развития. Углубленное изучение оппортунизма позволит сформировать и более четкое представление об охране труда как об институте, под которым, как правило, понимается совокупность норм и правил [6, с. 199–207; 11, с. 82–105]. При этом уже на данном этапе исследования, на наш взгляд, можно предположить, что одна из особенностей института охраны труда — наличие неформальных правил, нередко ориентированных на уклонение от официальных регламентов. Между тем до сих пор охрана труда зачастую рассматривается только как правовой институт (то есть как совокупность формальных норм: правовая база, механизм правового регулирования и т. п.).

В свою очередь, углубление представления об институте охраны труда позволяет констатировать необходимость актуальных институциональных изменений, направленных на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Так, на федеральном уровне управления, на взгляд автора, целесообразна корректировка таких атрибутивных свойств института охраны труда, как нормы и санкции. В частности, необходимо разработать правовые нормы, регламентирующие процедуру специальной оценки условий труда определенных категорий работников. Следует создать и эффективный механизм заинтересованности работодателей и работников в соблюдении требований охраны труда, предусматривающий использование различных инструментов стимулирования. Предоставление налоговых скидок организациям, осуществляющим инвестиции в современное оборудование, в новейшие машины и агрегаты с точки зрения безопасности труда — один из таких инструментов. Также вероятность реальных угроз здоровью работников в процессе трудовой деятельности может быть уменьшена в результате отказа от некоторых специфических вредных веществ (например, в Дании за счет перехода к применению на производстве красок на водной основе удалось устранить риск поражения головного мозга). Предприятия, нашедшие способ снижения риска, целесообразно поощрять, в частности, сокращением размера тарифа страховых взносов.

Данные предложения автора статьи имеют место быть хотя бы потому, что мероприятия по сохранению жизни и здоровья работников сопряжены с финансовыми затратами, являющимися одной из основных причин проявлений оппортунизма как сущностной характеристики социально-трудовых отношений в сфере охраны труда. К тому же существует небольшая вероятность обнаружения государством (в лице его представительных органов) нарушений по охране труда, смягчены меры ответственности по отношению к причинителям вреда здоровью работающих, что не может не отражаться на масштабе реальных (возможно, не учтенных в статистической отчетности) случаев оппортунистического поведения.

Следует отметить, стимулирование работодателем персонала к соблюдению формальных норм по охране труда — неотъемлемая часть эффективного управления, направленного на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Отношение работников к соблюдению требований по охране труда во многом определяет вероятность утраты ими трудоспособности (постоянной или временной, частичной или полной) в результате несчастных случаев на производстве. Между тем практика показывает, что зачастую работники некоторых видов экономической деятельности сознательно нарушают правила техники безопасности в целях увеличения объемов производства, от чего непосредственно зависит величина их заработной платы. С точки зрения автора, формирование определенных ценностей как ядра организационной культуры (персональная и коллективная ответственность, самоконтроль, дисциплина, инициативность и т. п.) — один из возможных вариантов «перехода» формальных норм (находящих отражение, прежде всего, в нормативных актах федеральных, региональных и муниципальных органов власти) в неформальные правила по охране труда.

Таким образом, исследование явления оппортунизма в системе управления охраной труда, пре-

жде всего, призвано определить необходимость сосредоточения работы на разработке и выполнении определенных норм и правил в направлении устранения тех проявлений социально-трудовых отношений, которые препятствуют сохранению жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Разработанные же предложения по институциональной трансформации охраны труда будут являться следствием учета выявленных препятствий (на основе анализа проявлений оппортунизма) по реализации формальных норм.

Заключение. Еще в 245 г. до н. э. древнегреческий врач Эразистрат писал: «В обществе, в котором нет здоровья, не будет ни науки, ни искусства» [1, с. 255]. Спустя время актуальность вопроса о сохранении здоровья населения еще более возросла.

Оппортунизм сферы охраны труда как составляющая современной структуры социально-трудовых отношений — один из насущных вопросов, от изучения которого во многом зависит благосостояние всего общества.

Дальнейшее проведение специальных научных исследований, предполагающее сбор данных о фактах поведения (об очевидных действиях), анализ и синтез его результатов позволит понять глубже причины тех или иных действий (в том числе причины проявлений оппортунистического поведения), наметить пути воздействия на социально-трудовые отношения как их сущностную основу. При этом одним из эффективных методов познания сути следует назвать научную классификацию, с помощью которой можно получить знания для эффективного и результативного управления социально-трудовыми отношениями, направленного в конечном счете на развитие современной цивилизации.

В частности, в процессе выявления сущностной основы оппортунизма сферы охраны труда в работе проанализированы возможные причины его проявлений, на основе чего разработаны рекомендации по сохранению жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономика знаний: коллективная монография / отв. ред. В. П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008. 432 с.
2. Состояние условий и охраны труда в Алтайском крае в 2018 году: аналит. доклад / Правительство Алтайского края, УТЗН Алтайского края. Барнаул, 2019. 56 с.
3. Кузнецов А. Производственный травматизм в РФ // Экономика и мы [Электронный ресурс]. URL: <http://economicsandwe.com/3227EFD6E096A0D4/> (дата обращения: 23.07.2019).
4. Татаренко В. И., Усикова О. В. Охрана труда как неотъемлемый элемент создания новых рабочих мест в «зеленой» экономике // Российские регионы в фокусе перемен: сборник докладов X международной конференции. Екатеринбург, 2016. С. 346–350.
5. Кузнецова О. В. Система управления охраной труда: институциональная трансформация и сбережение человеческих ресурсов: дис. ... канд. экон. наук. Барнаул, 2014. 216 с.

6. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений / под ред. В. И. Беляева, А. Н. Мельникова, Р. А. Самсонова. Барнаул: Концепт, 2015. 236 с.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
8. Беляев В. И. Трудовой оппортунизм: сущность и формы проявления // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 398. С. 169–177.
9. Попов Е. В., Симонова В. Л. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. 186 с.
10. Попов Е. В. Транзакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011. 678 с.
11. Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 82–111.

REFERENCES

1. Economics of knowledge: collective monograph / ed. ed. V. P. Wheels. M.: INFRA-M, 2008. 432 p.
2. The state of working conditions and labor protection in the Altai Territory in 2018: analyte. report / Government of the Altai Territory, UTZN Altai Territory. Barnaul, 2019. 56 p.
3. Kuznetsov A. Industrial injuries in the Russian Federation // Economics and we. [Electronic resource]. URL: <http://economicsandwe.com/3227EFD6E096A0D4/> Date of access: 07/23/2019.
4. Tatarenko V. I., Usikova O. V. Labor protection as an integral element of creating new jobs in the green economy // Russian regions in the focus of change: collection of reports of the X international conference. Ekaterinburg, 2016. S. 346–350.
5. Kuznetsova O. V. Labor protection management system: institutional transformation and human resource conservation: dis. ... cand. econ. sciences. Barnaul, 2014. 216 p.
6. Opportunism in the structure of social and labor relations / ed. IN AND. Belyaev, A. N. Melnikova, R. A. Samsonova. Barnaul: Concept, 2015. 236 p.
7. Williamson O. I. The economic institutions of capitalism. Firms, markets, “relational” contracting. St. Petersburg: Lenizdat, 1996. 702 p.
8. Belyaev V. I. Labor opportunism: the essence and forms of manifestation // Bulletin of Tomsk State University. 2015. No. 398. S. 169–177.
9. Popov E. V., Simonova V. L. Opportunism of economic agents. Yekaterinburg: IE UrO RAS, 2007. 186 p.
10. Popov E. V. Transactions Yekaterinburg: Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 2011. 678 p.
11. Alesina A., Giuliano P. Culture and Institutions. Part I // Issues of Economics. 2016. No. 11. S. 82–111.

Поступила в редакцию: 11 января 2020 г.

Принята к печати: 19 февраля 2020 г.

РОЛЬ ТРАДИЦИОННОЙ ЗАНЯТОСТИ ТУВИНЦЕВ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

А. Ч. Кылгыдай

Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов Сибирского отделения
Российской академии наук (Кызыл, Россия)

На материалах Тувинской Республики раскрываются особенности исторически сложившихся традиционных форм хозяйствования, присущие регионам с низким уровнем урбанизации, анализируется их роль в решении проблем занятости населения региона. Выявлены стратегические преимущества кластеризации в сфере развития этнического хозяйствования, перспективы их реализации в контексте повышения экономически устойчивых сельских территорий региона.

Ключевые слова: традиционная занятость, рынок труда, регион, кластер.

ROLE OF TRADITIONAL EMPLOYMENT OF TUVANS IN SOLVING THE LABOR MARKET PROBLEMS OF THE REGION: NEW APPROACHES

A. C. Kylgyday

Tuvinian Institute for Exploration of Natural Resources of Siberian branch of Russian Academy
of Sciences (Kyzyl, Russia)

The present paper covers the historically traditional economic patterns developed in the regions with low urbanization. These patterns based on the Tuva's materials are being analyzed as well as their role in solving the problems in the labor market. The strategic advantages of their clustering in the field of ethnic economy development, the prospects for their implementation in the context of increasing the economically sustainable rural areas of the region have been revealed.

Keywords: traditional employment, labor market, region, cluster.

Характер и механизм развития региональных рынков труда определяется, как известно уровнем, и сложившейся структурой занятости экономически активного населения, которое, в свою очередь, непосредственно зависит от специализации региона, наличием необходимых сырьевых ресурсов, динамики и эффективности хозяйствующих субъектов, инвестиционной привлекательности, уровня поддержки бизнеса федеральными и региональными органами власти [10, с. 63–70].

Поскольку возможности для динамичного развития рынка труда кардинально различаются даже в масштабах одной страны, каждый ее субъект дол-

жен найти свое место в территориальном разделении труда.

В регионах со слабой урбанизацией сохраняется аграрная структура экономики с преобладанием сельского расселения. Такие регионы зачастую отличаются более или менее благоприятными природными условиями для проживания в сельской местности и ведения, соответственно, сельского хозяйства, что объективно обуславливает значительную численность населения, ведущих сельский образ жизни. К таким регионам в основном относятся менее затронутые индустриализацией, в силу благоприятных природно-климатических условий, с исторически сложившимся аграрным типом хо-

зяйствования, республики юга Сибири и Кавказа. Именно в этих республиках образ жизни и быт населения, характер хозяйствования неразрывно связан с природными условиями.

Если у работодателей в большинстве случаев только экономический интерес и целесообразность, то у наемных работников еще и факторы социокультурного характера, как особенности мышления и воспитания, национальные традиции и культура человека, выступающего в качестве субъекта рынка труда. Академик Т. И. Заславская пишет: «Принадлежность сложившегося в личностном отношении работника к определенному социальному типу — долгосрочный фактор, который сказывается на экономическом развитии общества не только на протяжении всей жизни определенного поколения, но и после его смены младшими поколениями, что обусловлено духовным влиянием родителей на детей и историческим наследием социальных черт представителей разных народов» [11, с. 8–29]. Другими словами, именно накопленные в течение многих поколений трудовые навыки населением, его успехов адаптации к особенностям быта и хозяйствования специфике природной среды определяют выбор населением сферы и способов приложения своего труда.

Республика Тыва (Тува) является одним из регионов компактного проживания коренных народов Сибири. Традиционно тувинцы — основное население республики, составляющие 82% от всех постоянно здесь проживающих, — вели кочевой образ жизни. Все у них и в хозяйстве, и быту, как и у других жителей Центральной Азии, приспособлено к периодической смене места жительства. После присоединения Тывы к Российской Федерации в хозяйстве республики значительный удельный вес заняла промышленность, создана современная строительная индустрия, развит автомобильный транспорт, сформирована соответствующая производственная инфраструктура. Коренное население перешло на оседлый образ жизни [3]. При этом, как автором ранее отмечалось, «существенно изменяется профессиональная занятость населения, в том числе коренного, происходит перераспределение его из сферы традиционных сельскохозяйственных и промысловых занятий в современное промышленное производство. Тем не менее в составе занятых в отдельных отраслях хозяйства республики удельный вес представителей основных национальностей Тывы неодинаков» [12, с. 17–18].

В результате наших исследований сделан вывод о том, что «изменение образа жизни тувинского народа, не соответствующее национальному стереотипу поведения и национальному характеру, растрата части культуры нации, что в сочета-

нии с низким уровнем развития социальной инфраструктуры села приводит к возникновению миграционных потоков «село-город», низкой адаптации тувинцев к условиям жизни и труда урбанизированного региона, появлению агрессивности, росту правонарушений» [4].

В последние годы многими исследователями (З. В. Анайбан, Г. А. Балакиной, Д. Ф. Дабиевым, Ю. В. Попковым, Е. А. Тюмашевым и др.) уделяется особое внимание влиянию социокультурных факторов на развитие экономики, на ее структуру, включая рынок труда с учетом трудовых предпочтений, социальных традиций и трудовых норм, принятых среди коренного населения. При проработке стратегий социально-экономического развития конкретных территорий именно учет этих факторов может стать, на наш взгляд, системным в контексте адаптации населения к новым экономическим реалиям, что, в свою очередь, приведет к снижению высокого уровня социальной напряженности и безработицы среди жителей региона.

Культура является мощным фактором, определяющим содержание экономической деятельности стран и народов: она влияет на экономическое поведение людей и во многом определяет результаты их хозяйственной деятельности [5, с. 76–84]. Очевидно, в современных условиях ускорения научно-технического прогресса традиционные культурные стереотипы и многовековой опыт, базирующийся на постепенном наращивании информации с трансляцией ее следующими поколениями, претерпевают коренную трансформацию. Они заменяются научно обоснованной профессиональной ориентацией и подготовкой, обеспечивающей адаптацию молодежи к современным видам труда. Вместе с тем неформальный, внеинституциональный характер традиций даже в таких условиях требует еще более детального изучения роли и места традиционно национального опыта в отношении трудовой деятельности, быта и организации досуга населения таких регионов, как Тыва. Здесь сохранились и традиционный образ жизни, и культура, и вековые традиции ведения хозяйства. 46% населения — сельские жители [19].

Восстановление и развитие традиционных видов занятости являются немаловажным аспектом современного социально-экономического развития Тывы, предпочтительным видом деятельности для основного населения региона. Именно не только сохранение, но и динамичность, и развитие отгонного животноводства является и основной стратегией развития экономики республики, и условием для снижения напряженности на рынке труда региона, роста фермерского движения, повышению занятости населения, в том числе

бережного отношения к традиционному природопользованию и хозяйствованию. Это, в свою очередь, позволяет населению более успешно адаптироваться к современным условиям динамичного проникновения в жизнь новых технологий, высоким темпам индустриального освоения территории региона, в том числе путем применения альтернативных источников энергии и высокомеханизированной техники, а также новых форм социального обслуживания.

Республика в течение нескольких лет подряд является лидером среди регионов Сибири по приросту поголовья скота, его динамики во всех без исключения категориях хозяйств. Более того, Тыва в настоящее время успешно развивает такие виды скотоводства, которых в других регионах России либо нет, либо они далеки от товарного значения — верблюдоводство, яководство, оленеводство, коневодство. Это обусловлено, с одной стороны, относительно низкими затратами, а с другой — бережно сохранившимися этническими трудовыми навыками и традициями.

Более того, не только поддержка, но и обеспечение конкурентных преимуществ животноводства, включающее ресурсную, культурную и экологическую составляющие, а также реализация в республике губернаторских проектов «Кыштаг для молодой семьи» [6], «Зимняя стоянка животновода — Кыштаг» [18], поддержка предпринимательской активности населения региона республиканскими целевыми программами как «Государственная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва» [8], «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность «Ты — предприниматель» [13], «Снижение напряженности на рынке труда Республики Тыва» реализация губернаторского проекта «Одно село — один продукт» [14], являются предпосылками формирования кластеров в сфере этноэкономики в регионе.

В Тыве в настоящее время насчитывается 160,1 тыс. голов крупного (45 место в РФ) и 1143,6 голов мелкого рогатого скота (7-е место в РФ, лидер в СФО). Исключительная роль в таком успехе — поддержка развития животноводства как стратегически важного приоритета региональной политики. Ее задача — не просто адаптировать животноводство к новым экономическим условиям. Необходимо, чтобы животноводство стало естественной и преуспевающей частью экономики. Этому способствуют прежде всего инициированные правительством Тывы проекты «Кыштаг для молодой семьи» и «Корова кормилица». По официальным данным [18] в республике насчитывается около 3000 чабанских стоянок, 105 из них появились в результате реализации проек-

та «Кыштаг для молодой семьи», то есть программы поддержки молодой семьи, желающей заняться животноводством.

Согласно требованиям проекта, каждый из его участников обязан через два года отдать 200 голов овец из своей отары в фонд проекта, откуда они снова будут переданы следующему поколению участников, и так — до 2022 г. В результате поголовье овец должно увеличиться, по расчетам Министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ, с 21,2 до 138 тыс. голов, или в шесть раз. Наряду с наращиванием отары овец, которая является первоосновой сельского хозяйства, проект нацелен на интенсификацию роста фермерского движения. Планируется нарастить количество крестьянско-фермерских хозяйств с 1100 (2017 г.) до 1524 в 2020 г. [6].

Реализация проекта «Одно село — один продукт», его старт был в 2013 г., — эффективный инструмент регионального развития, повышения предпринимательской активности населения, и как результат — снижение напряженности на рынке труда. Общий объем производства продукции участников проекта в 2018 г. достиг 300,45 млн руб. (в 2014 г. — 127,7 млн руб.). Налоговые поступления составили 21 млн руб. (в 2014 г. — 16 млн руб.), создано дополнительно 281 рабочее место (в 2014 г. на 159 действующих производствах «Одно село — один продукт» было 534 рабочих места) [6].

Проект «Одно село — один продукт» позволил также наладить выпуск экологически чистой мясомолочной продукции с применением традиционных этнических технологий. В 2018 г. произведено 738,51 т мясной продукции, 1680,4 т молочной продукции, 636,61 т овощных культур. Это — 4,5% от общего сбора урожая овощных культур в целом по республике [17]. Обобщив опыт реализации указанного проекта, Правительство Республики Тыва с 2015 г. приняло решение перейти к широкому внедрению метода кластеризации перерабатывающих производств [7].

Тыва имеет огромный потенциал и значимые конкурентные преимущества в формировании вертикально интегрированных компаний в виде кластеров, которые в свою очередь, могут обеспечить всю производственную цепочку от добычи сырья до продажи готового товара потребителю: наличие кормовых ресурсов, которые можно использовать в течение календарного года для выгула крупного и мелкого рогатого скота на пастбищных угодьях; земельных ресурсов и свободных площадей для сельскохозяйственного или промышленного использования. Другими словами, именно в агропромышленном комплексе возможна реализация кластерного подхода, путем создания якор-

ных предприятий зональной специализации (мясного, молочного, зернового и овощеводческого), которые непосредственно будут связаны хозяйственно-логистическими цепочками с сетью мелких хозяйств в районах, поставщиками сырья, переработчиками, центрами распределения и т. д., вплоть до потребителей.

В контексте развития кластеров в сфере этнического хозяйства целесообразно применение малых форм хозяйствования, к преимуществам которых относятся: приближенность к месту производства, формирование товарных рынков в отдаленных и труднодоступных районах, решение проблемы занятости неработающего населения. При организации малых предприятий, на наш взгляд, в селах Тывы адаптация работников к трансформирующимся реалиям экономики пройдет более или менее позитивно, по сравнению с переездом из сельской местности в город. Более того, кластерная организация предпринимательской деятельности именно в сфере этнического хозяйства — мощный импульс к выпуску экологически чистой продукции, росту занятости на селе, совершенствованию технологий в цепочке производства и взаимоинтеграции субъектов малого бизнеса — от поставщика сырья до производителя [2].

Итак, стратегические преимущества кластеризации в сфере этнического хозяйствования следующие:

- значительно увеличивается количество предприятий по первичной переработке сельскохозяйственной продукции;
- создаются новые и новые предприятия производящие конечную продукцию из местного сельскохозяйственного сырья;
- возрождаются народные промыслы, навыки по выделке кожи и шкур, первичной обработке шерсти и т. д.;
- снижается острота проблемы безработицы на рынке труда;
- сокращается миграция «село-город», молодежь остается в селах.

Главный ожидаемый итог формирования кластера в сфере этнического хозяйства — это создание территориальных анклавов с образованием объединений законченного цикла производства — от выращивания скота до изготовления и продажи продукции из мяса. Тем самым создаются условия для производства сельскохозяйственной продукции с высокой добавленной стоимостью за счет производства продуктов питания собственного производства, что в конечном итоге ведет к повышению качества жизни сельских жителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анайбан З. В. Трудовая занятость и социально-профессиональные ориентации молодежи современной Тувы // Новые исследования Тувы 2018. № 2. С. 112–132. [Электронный ресурс]. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/773> (дата обращения: 10.10.2019).
2. Асаул А. Н., Донгак Б. А. Приоритетные направления кластерной организации предпринимательской деятельности Республики Тыва // Экономические науки. 2014. № 11. С. 378–382.
3. Балакина Г. Ф., Анайбан З. В. Современная Тува: социокультурные и этнические процессы. Новосибирск: Наука, Сибирская издательская фирма РАН, 1995. 135 с.
4. Балакина Г. Ф., Кылыгдай А. Ч. Этнорегиональные модели адаптации к рынку труда в Туве / отв. ред. Л. В. Корель. Кызыл: ТувИКОПР СО РАН, 2015. 160 с.
5. Беляев В. И., Бутакова М. М. Культура в экономической судьбе стран и народов: роль и значение // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 4 (36). С. 76–84.
6. В Туве заработает антикризисный проект под названием «Кыштаг для молодой семьи» // Официальный портал Республики Тыва. [Электронный ресурс]. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/21722/?sphrase_id=27330 (дата обращения: 11.12.2019)
7. Глава Тувы направил проект «Одно село — один продукт» по пути создания аграрных кластеров // Официальный портал Республики Тыва. [Электронный ресурс]. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/12981/ (дата обращения: 11.12.2019).
8. Государственная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва на 2009–2010 годы: республиканская целевая программа // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства / Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?program_id=93,6010 (дата обращения: 15.02.2019).

9. Дабиев Д. Ф. Профессиональные предпочтения населения Тувы в контексте экономической культуры // Новые исследования Тувы. 2018. №2. С. 132–148. [Электронный ресурс]. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/774> (дата обращения: 10.10.2019.).
10. Дадашев А. Региональный рынок труда в России: формирование и эффективность управления // Вопросы экономики. 1995. №5. С. 63–70.
11. Заславская Т. И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики: сб. науч. тр. / АН СССР, Сиб. отд-ние, Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва; под ред. Р. В. Рывкиной. Новосибирск: ИЭИОПП, 1985. С. 8–29.
12. Кылгыдай А. Ч. Этнорегиональные особенности адаптации на рынке труда // Периодический журнал научных трудов «ФЭН-НАУКА» — Бугульма. 2011. №2. С. 17–18.
13. Об утверждении комплексной программы по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность «Ты — предприниматель» на территории Республики Тыва на 2012–2013 годы. Постановление от 19.06.2012 №324. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/906704942> (дата обращения: 05.12.2019).
14. Одно село — один продукт — 2015: итоги, победители, прибыль // Официальный портал Республики Тыва. [Электронный ресурс]. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/economy/21376/?sphrase_id=27338 (дата обращения: 23.11.2019).
15. Основные итоги Всероссийской переписи населения 2010 года по Республике Тыва: аналитическая записка. Кызыл: Тывастат, 2012. 50 с.
16. Попков Ю. В., Тюгашев Е. А. Экономическая культура тувинцев в горизонте социокультурного подхода // Новые исследования Тувы. 2018. №2. С. 22–39. [Электронный ресурс]. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/769> (дата обращения: 10.10.2019).
17. Предварительные итоги реализации губернаторского проекта «Одно село — один продукт» за 2018 год // Официальный портал Республики Тыва. [Электронный ресурс]. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/economy/38998/ (дата обращения: 11.10.2019).
18. Прохождение зимовки скота в республике // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Тыва. [Электронный ресурс]. URL: http://mcxytyva.ru/about/info/news/1525/?sphrase_id=905125 (дата обращения 09.12.2019.)
19. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2018. 1162 с.
20. Снижение напряженности на рынке труда Республики Тыва: республиканская целевая программа / Министерство труда и социальной политики Республики Тыва // Официальный портал. [Электронный ресурс]. URL: <http://tuva.regiontrud.ru/home/deyatslugb/progr.aspx> (дата обращения: 19.12.2019).

REFERENCES

1. Anayban Z. V. Employment and social and vocational orientations of young people of modern Tuva // New studies of Tuva 2018. №2. Pp. 112–132. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/773> (date of reference: 10.10.2019).
2. Asaul A. N., Dongak B. A. Priority areas of cluster organization of entrepreneurial activity of the Republic of Tuva // Economic Sciences. 2014. №11. Pp. 378–382.
3. Balakina G. F., Anayban Z. V. Modern Tuva: sociocultural and ethnic processes. Novosibirsk: «Science», Siberian Publishing Company of Russian Academy of Sciences, 1995. 135 p.
4. Balakina G. F., Kylgydyay A. Ch. Ethno-regional models of adaptation to the labor market in Tuva / Chief editor Doctor of Sociology L. V. Korel. Kyzyl: Tuvinian Institute for Exploration of Natural Resources of Siberian branch of Russian Academy of Sciences, 2015. 160 p.
5. Belyaev V. I., Butakova M. M. Culture in the economic fate of countries and peoples: role and significance // Bulletin of the Volga State Technological University. Series: Economics and Management. 2017. No. 4 (36). Pp. 76–84.
6. An anti-crisis project called “Kyshtag for a young family” will be launched in Tuva // Official portal of the Republic of Tuva. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/21722/?sphrase_id=27330 (date of reference: 11.12.2019).
7. The head of Tuva directed the project “One village — one product” along the path of creating agrarian clusters // Official portal of the Republic of Tuva. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/12981/ (date of reference: 11.12.2019).

8. State support and development of small and medium-sized entrepreneurships in the Republic of Tuva for 2009–2010: republican target program // Federal portal of small and medium-sized entrepreneurship / Ministry of Economic Development of the Russian Federation. URL: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?program_id=93,6010 (date of reference: 02.15.2019).
9. Dabiev D. F. Professional preferences of the population of Tuva in the context of economic culture // New studies of Tuva. 2018. No. 2. Pp. 132–148. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/774> (date of reference: 10.10.2019).
10. Dadashev A. Regional labor market in Russia: formation and management efficiency // Issues of Economics. 1995. No. 5. Pp. 63–70.
11. Zaslavskaya T. I. On the social mechanism of economic development // Ways to improve the social mechanism of development of the Soviet economy: Collection of scientific works / USSR Academy of Sciences, Siberian branch, Institute of Economics and industrial engineering; Ed. R. V. Ryvkina. Novosibirsk: IEIE, 1985. Pp. 8–29.
12. Kylgydai A. Ch. Ethnoregional features of adaptation in the labor market // Periodical journal of scientific works «FЭN-SCIENCE». Bugulma, 2011. No. 2. Pp. 17–18.
13. On approval of a complex programme on involving youth in entrepreneurial activity «You are an entrepreneur» on the territory of the Republic of Tuva for 2012–2013 years. Decision of 19.06.2012 No. 324. URL: <http://docs.cntd.ru/document/906704942> (date of reference: 05.12.2019).
14. One village — one product — 2015: results, winners, profit // Official portal of the Republic of Tuva. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/economy/21376/?sphrase_id=27338 (date of reference: 23.11.2019).
15. The main results of the 2010 All-Russian Population Census for the Republic of Tuva. Analytic note. Kyzyl: Tyvastat, 2012. 50 p.
16. Popkov Yu. V., Tyugashev E. A. The economic culture of Tuvans in the horizon of a socio-cultural approach // New Studies of Tuva 2018. No. 2. P. 22–39. URL: <https://nit.tuva.asia/nit/article/view/769> (date of reference: 10.10.2019).
17. Preliminary results of the implementation of the governor’s project “One Village — One Product” for 2018 // Official portal of the Republic of Tyva. URL: http://gov.tuva.ru/press_center/news/economy/38998/ (date of reference: 11.10.2019).
18. Wintering livestock in the Republic / Official site of the Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Tuva. URL: http://mcxyva.ru/about/info/news/1525/?sphrase_id=905125 (date of reference: 09. 12.2019.)
19. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2017: Collection of statistics materials / Rosstat. M., 2018. 1162 p.
20. Reducing tension in the labor market of the Republic of Tuva: Republican target program // Ministry of Labor and Social Policy of the Republic of Tuva // Official Portal. URL: <http://tuva.regiontrud.ru/home/deyatslugb/progr.aspx> (date of reference: 19.12.2019).

Поступила в редакцию: 25 декабря 2019 г.
Принята к печати: 10 февраля 2020 г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В УПРАВЛЕНИИ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА

С. В. Лепешкина

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Рассматриваются теоретические аспекты вопросов, связанные с оценкой капитала, формированием его структуры с точки зрения принятия управленческого решения в области формирования затрат по его привлечению и поддержанию. Уточнено понятие «капитал» с позиции его формирования и последующей оценки эффективности. Обоснован подход к формированию на основе развития концепций структуры капитала современного периода. Предлагается методика оценки стоимости капитала и формирования целевой структуры капитала, основанная на включении транзакционных издержек в затраты на капитал, что позволяет более точно определить размер данных затрат по отношению к размеру собственного капитала и более точно сформировать средневзвешенную стоимость капитала организации. Эмпирический характер исследования позволяет использовать предложенный способ формирования структуры капитала применительно к различным (индивидуальным) условиям функционирования организации с последующим уточнением параметров принятия решений исходя из целевых установок деятельности организации.

Ключевые слова: капитал, стоимость капитала, структура капитала, транзакционные издержки, финансовый рычаг, управленческое решение, показатели эффективности, теория фирмы.

USING THE CONCEPT OF TRANSACTION COSTS IN CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT

S. V. Lepeshkina

Altai State University (Russia, Barnaul)

The article discusses the theoretical aspects of issues related to the assessment of capital, the formation of its structure from the point of view of making management decisions in cost formation on its attraction and maintenance. The concept of “capital” is clarified from the point of view of its formation and subsequent efficiency assessment. The approach to the formation of capital structure concepts of the modern period on the development basis is justified. The method of estimating the cost of capital and the formation of the target capital structure, based on the inclusion of transaction costs in the cost of capital, which allows you to more accurately determine the size of these costs in relation to the amount of equity and more accurately generate the weighted average cost of capital of the organization. The empirical nature of the study allows us to use the proposed method of forming the capital structure in relation to various (individual) conditions of the organization’s functioning, followed by clarification of the parameters of decision-making based on the set goals of the organization’s activities.

Keywords: capital, cost of capital, capital structure, transaction costs, financial leverage, management decision, performance indicators, firm theory.

Структура капитала организации уже давно является одним из наиболее важных элементов системы финансового управления, поскольку именно капитал позволяет организации создавать добавленную стоимость и обеспечивать финансовое благополучие в течение опреде-

ленного периода времени (с позиции привлечения (стоимость, период), структуры (финансовый риск) и эффективности распределения привлеченных ресурсов (основной и оборотный капитал)). Важную роль играют и сформированные операционные, инвестиционные и корпоративные стратегии, направ-

ленные на создание конкурентных преимуществ и обеспечение необходимого для поставщиков ресурсов уровня рентабельности.

В этом ключе целесообразно уточнить понятие «капитал» с точки зрения его формирования и последующей оценки эффективности. Для целей исследования под капиталом понимаются исключительно долгосрочные источники финансирования, имеющие процентную оценку (т. е. по которым начисляются проценты). Таким образом, из пассивов (источников финансирования) должны быть исключены нефинансовые обязательства, а также кредиторская задолженность, что позволяет нейтрализовать использование операционной стратегии и применить исключительно корпоративную и инвестиционную. Кроме того, исключение нефинансовых обязательств позволяет нивелировать спонтанное финансирование (дебиторская и кредиторская задолженность). Применительно к инвесторам-кредиторам (предоставившим заемные источники финансирования) целесообразно применять субститут долгосрочного финансирования — краткосрочные кредиты и займы, если по ним начисляются проценты.

В теориях структуры капитала отсутствует единый методологический подход. Современная теория предполагает отсутствие оптимальной структуры капитала и зависимости средневзвешенной стоимости капитала от его структуры, а традиционная и компромиссная — наоборот, свидетельствуют о наличии зависимости и оптимальной структуре. Основные отличия вызваны как раз реакцией поставщиков собственных ресурсов на привлечение заемного капитала. В условиях несовершенства рынков (современная теория) собственники в течение некоторого времени не реагируют на увеличение заемного капитала, а в условиях совершенного рынка (традиционная и компромиссная теории) — требуют увеличения доходности на вложенный капитал, что обусловлено ростом финансового риска, отраженным в теориях финансового рычага. С точки зрения принятия решений по структуре капитала во всех теориях отмечается, что структура капитала не важна. Но в традиционной и компромиссной модели уделяется внимание поиску и реализации высокодоходных инвестиционных проектов.

Одним из направлений является иерархическая теория структуры капитала, развившаяся из теории асимметричности информации (наличие у менеджеров большей информации о собственной компании). В данной теории определена иерархия привлечения источников финансирования: первоначально используются внутренние источники, при необходимости привлечения внутренних — вначале используются более надежные источни-

ки. Особенности теории заключаются в выделении двух источников собственного капитала — внутреннего и внешнего, что ограничивает возможность определения четкой структуры капитала, но объясняет обратную зависимость между доходностью и финансовым рычагом.

Развитие эмпирических исследований в области структуры капитала и детерминант его формирования в XXI веке получило новый виток. На фоне расслоения развития экономик (выделение развитых и развивающихся) делаются выводы о структуре капитала с точки зрения теории асимметричности информации. Существенным вкладом в развитие парадигмы структуры капитала внес С. В. Родригес [4]. В своей работе «Различия в управлении структурой капитала в Латинской Америке и США после кризиса 2008 года» обосновал различия между детерминантами структуры капитала в развитых и развивающихся рынках, обозначив, что уровень задолженности на развивающихся рынках подвержен двум теориям — информационной асимметрии и порядка размещения. Таким образом, по мнению С. В. Родригеса, теория компромисса больше подходит для развитых стран, а теория иерархии помогает понять политику в отношении формирования структуры капитала развивающихся стран.

Все вышеперечисленные теории в своей основе опираются на контрактную теорию фирмы, а значит, на структуру капитала влияют контрактные издержки, к которым в теориях структуры капитала можно отнести:

- агентские издержки;
- издержки банкротства;
- трансакционные издержки.

Агентские издержки можно разделить на прямые (издержки мониторинга (проведение внутреннего аудита) и издержки самоограничения проведение совета директоров или собрания акционеров) и косвенные (издержки расхождения — альтернативные издержки, связанные с уменьшением благосостояния принципала).

Издержки банкротства — как правило, рассматриваются с позиции отказа организации от привлечения заемного капитала, что повышает риск банкротства. Очень часто к таким издержкам относят затраты, связанные с процедурой банкротства.

Трансакционные издержки — сопутствующие операционной деятельности (не связаны с ней), предполагают затраты, связанные с получением информации, а также затраты, связанные с заключением контрактов. Трансакция предполагает переход титула собственности. Таким образом, трансакционные издержки не имеют прямого отношения к формированию стоимости капитала, но всецело влияют на возможность его получения

и сохранения (например, поддержание деловых соглашений), что можно считать существенным условием при привлечении капитала, а значит, включать в показатель формирования стоимости. Следует обратить внимание на факт отнесения организации к той или иной организационно-правовой форме и ее публичности (возможности привлечения капитала на фондовом рынке, т. е. привлечение собственного капитала из внешних источников).

Таким образом, при формировании стоимости капитала важным элементом его оценки должен стать не только учет прямых затрат, связанных с привлечением капитала (в начале статьи определено, что мы относим к капиталу организации), но и издержки, являющиеся детерминантами его привлечения и функционирования.

Проблемой является отнесение издержек к собственному или заемному капиталу, что существенно может повлиять на его оценку, а значит, на общую стоимость привлечения капитала (с позиции WACC) и целевую структуру капитала, сформированного менеджментом организации. Поэтому все виды издержек относят к собственному капиталу, однако их учет применительно к стоимости капитала ограничен.

С целью совершенствования метода оценки стоимости собственного капитала коммерческой

организации (основываясь на компромиссной модели для непубличных компаний) предлагается следующая модель расчета цены собственного капитала с учетом транзакционных издержек:

$$K_E = \frac{P_t + T_c + P_r}{E} * 100\%, \quad (1)$$

где K_E — цена собственного капитала в отчетном периоде;

E — объем собственного капитала в отчетном периоде;

P_t — прибыль, распределенная между учредителями, или дивиденды (для акционерных обществ);

T_c — транзакционные издержки собственного капитала предприятия;

P_r — сумма реинвестированной прибыли.

По сути $(P_r + P_t)$ можно представить следующим образом:

$$EBT * (1 - Tax),$$

где EBT — прибыль до налогообложения;

T — ставка налога на прибыль (капитал).

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика фактически используемого на сегодняшний день метода определения стоимости собственного капитала и предлагаемого к использованию.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов оценки стоимости собственного капитала организации

Наименование	Фактически используемый метод (традиционный)	Предлагаемый к использованию метод
Формула расчета	$K_E = \frac{P_t}{E} * 100\%$	$K_E = \frac{P_t + T_c + P_r}{E} * 100\%$
Характеристики	Учитывает только распределенную среди учредителей прибыль или дивиденды (для акционерных обществ)	Учитывает транзакционные издержки и реинвестированную прибыль как факторы, влияющие на стоимость собственного капитала
Область применения	Универсальна	Применима к большинству российских компаний
Особенности	На практике часто приводит к ошибочным суждениям о стоимости собственного капитала	Позволяет реально оценить стоимость собственного капитала компании

Предлагаемая модель имеет ряд допущений:

- 1) уровень транзакционных издержек возможно снизить, компания заинтересована в его снижении;
- 2) заемные средства направляются на приобретение товара или основных средств, но не для покрытия транзакционных издержек;
- 3) собственники заинтересованы замещать долю реинвестированной прибыли заемным капиталом, при его сравнительно низкой стоимости;

- 4) прибыль, остающаяся в распоряжении организации, выплачивается собственникам или капитализируется (формируется нераспределенная прибыль).

Формируя целевую стоимость капитала организации и принимая в расчет прибыль после налогообложения (которая может быть разделена на прибыль, остающуюся в распоряжении организации и прибыль, выплачиваемую собственникам организации), можно определить размер транзакционных издержек (задан целевой размер с учетом планирования показателей).

Осуществляя трансформацию формулы, можно выразить размер транзакционных издержек при заданном уровне стоимости капитала и с учетом варьирования финансового риска (соотношения собственного и заемного капитала) следующим образом:

$$T_c = \frac{WACC(1-T) * K_d * D}{1 - \frac{WACC(1-T) * K_d * D}{EBT}} \quad (2)$$

Используя данную формулу, организация может сформировать размер транзакционных издержек, необходимый для поддержания стоимости капитала на заданном уровне.

Таким образом, максимально низкие значения средневзвешенной стоимости капитала демонстрируются при условии высоких значений финансового рычага (а значит, с позиции финансового риска) и соотношений размера транзакционных издержек и собственного капитала. Стоит отметить, что данная модель является базовой (т. е. не учитывает особенности ведения бизнеса — отраслевую, региональную и т. д. специфики),

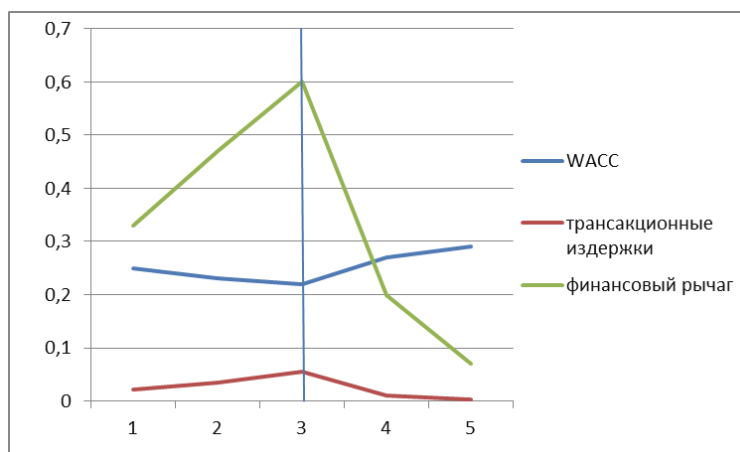
но может быть использована для принятия управленческих решений с позиции моделирования размера, структуры, стоимости капитала. Однако такое планирование не может быть долгосрочным, так как показатель стоимости не является статичным и подвержен воздействию большого количества детерминант, что затрудняет расчет целевых значений.

Возможностью соотнесения размера транзакционных издержек и эффективностью деятельности организации занимались такие ученые, как Е. В. Николаева, Д. А. Плетнев, С. В. Лушников [2]. Авторы отмечают, что данному вопросу не уделяется должного внимания, а также что средние корпорации достаточно эффективно используют факторы экономии на транзакционных издержках, что позволяет им показывать высокие результаты деятельности. В данном ключе использование предложенной модели может позволить непубличным компаниям осуществлять не только планирование размера транзакционных издержек, структуру капитала, но и формировать степень влияния показателя на финальные результаты деятельности.

Таблица 2

Расчетные показатели транзакционных издержек выбора структуры капитала

Показатель	Ед. изм	1	2	3	4	5
T	Кэф.	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
WACC	Кэф.	0,25	0,23	0,22	0,27	0,29
E	Стоимостной	100,00	80,00	60,00	120,00	140,00
D	Стоимостной	50,00	70,00	90,00	30,00	10,00
Ke	Кэф.	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
Kd	Кэф.	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
EBT	Стоимостной	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Tc	Стоимостной	2,11	2,77	3,32	1,34	0,47
Отношение Tc/E	Кэф.	0,021	0,035	0,055	0,011	0,003
Финансовый рычаг	Кэф.	0,33	0,47	0,6	0,2	0,07



Графическое отображение расчетных величин при выборе структуры капитала

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Медушевская И. Е. Транзакционные издержки коммерческой организации // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. 2016. № 1 (4). С. 29–36.
2. Николаева Е. В., Плетнев Д. А., Лушников С. В. Сравнительный анализ транзакционных издержек крупных и средних корпораций России // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 62–68.
3. Черненко Д. Современная парадигма в исследованиях структуры капитала // Economics. 2016. № 8 (185): 45–51.
4. Rodrigues S. V. et al. Capital structure management differences in Latin American and US firms after 2008 crisis // Journal of Economics, Finance and Administrative Science. 2017. T. 22, №. 42. — С. 51–74.

REFERENCES

1. Medushevskaya, I. Ye. Transaction costs of a commercial organization // News of higher educational institutions. Volga region. Economic sciences. 2016. No. 1 (4). Pp. 29–36.
2. Nikolaeva E. V., D. A. Pletnev, S. V. Lushnikov Comparative analysis of transaction costs of large and medium-sized corporations in Russia // Bulletin of the Chelyabinsk State University. 2014. No. 9 (338). Economy. Issue 44. Pp. 62–68.
3. Chernenko D. The modern paradigm in the study of capital structure // Economics. 2016. № 8 (185): 45–51.
4. Rodrigues S. V. et al. Capital structure management differences in Latin American and US firms after 2008 crisis // Journal of Economics, Finance and Administrative Science. 2017. V. 22, №. 42. Pp. 51–74.

Поступила в редакцию: 15 января 2020 г.
Принята к печати: 26 февраля 2020 г.

ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ ТЕРРИТОРИИ (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

В. Г. Лякишева¹, В. А. Воронкова², В. Р. Сагателян³

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²Алтайская дистанция пути ОАО «РЖД» (Новоалтайск, Россия)

³Комитет по финансам, налоговой и кредитной политике города Барнаула (Барнаул, Россия)

Состояние транспортного комплекса муниципального образования является одним из значимых показателей уровня социально-экономического развития территории. Важными критериями эффективности управления данной сферой стали степень развития общественного пассажирского транспорта, проблемы и перспективы совершенствования этой отрасли.

Авторами проведен анализ некоторых элементов системы управления городским общественным транспортом ряда муниципальных образований Алтайского края, в том числе в рамках межмуниципального сотрудничества, изучено мнение жителей по данному вопросу.

Актуальность темы подчеркнута реализуемым в настоящее время национальным проектом, его федеральными и региональными компонентами, программами, направленными на совершенствование отрасли и рассматриваемыми в качестве инструментов региональной и муниципальной политики в сфере управления транспортным комплексом территорий.

Ключевые слова: государственная и муниципальная политика, управление транспортным комплексом, общественный транспорт, национальные проекты, стратегии, программы.

ON THE BASIC DIRECTIONS OF IMPROVING STATE AND MUNICIPAL POLICIES IN THE FIELD OF MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPLEX OF THE TERRITORY (ON MATERIALS OF THE ALTAI REGION)

V. G. Lyakisheva¹, V. A. Voronkova², V. R. Saghatelyan³

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² Altai track distance of JSC Russian Railways (Novoaltaysk, Russia)

³ Committee on Finance, Tax and Credit Policy of the city of Barnaul (Barnaul, Russia)

The state of the transport complex of the municipality is one of the significant indicators of the level of socio-economic development of the territory. Important criteria for the effectiveness of managing this sector were the degree of development of public passenger transport, problems and prospects for improving this industry.

The authors analyzed some elements of the city public transport management system in a number of municipalities of the Altai Territory, including as part of inter-municipal cooperation, and studied the opinion of residents on the issue under study.

The relevance of the topic is emphasized by the ongoing national project, its federal and regional components, programs aimed at improving the industry and considered as instruments of regional and municipal policies in the field of managing the transport complex of territories.

Keywords: state and municipal policy, transport complex management, public transport, national projects, strategies, programs.

Современный город — сложная система, объединяющая множество самостоятельных субъектов со своими специфическими экономическими и социальными интересами, правами, ресурсами отдельных граждан, их групп, предприятий, организаций. Одним из важнейших элементов общественного сектора экономики города выступает транспортный комплекс, призванный обеспечивать ежедневные передвижения жителей на работу и обратно, культурно-бытовые поездки, перевозку грузов, т. е. обеспечивать нормальное функционирование городского хозяйства. При этом наибольшее значение для жизнедеятельности имеют массовые виды городского пассажирского транспорта, их роль в современном городе заключается в предоставлении удобств и снижении затрат времени на передвижение.

Целью работы стало изучение основных направлений государственного и муниципального управления транспортным комплексом, выявление основных проблем и совершенствование организации функционирования общественного транспорта. Органы власти несут ответственность за развитие пассажирского транспорта, поэтому с помощью методов обобщения различных информационных материалов, сравнительного анализа, обработки анкетных данных нами был сделан акцент на необходимости новых подходов к сфере предоставления транспортных услуг населению.

Вопросы управленческой деятельности в сфере транспорта нашли отражение в работах Н. Н. Громова, В. А. Гудкова, В. А. Егиазарова, А. Ю. Родионова, Д. С. Самойлова, Л. Н. Шишкиной и ряда других авторов. В то же время представляет интерес исследование правовых, организационных и экономических основ управленческой деятельности и практического опыта, накопленного в данной сфере.

В соответствии со ст. 71 Конституции РФ в ведении Российской Федерации находятся федеральный транспорт и пути сообщения. Органы управления транспортом создаются на федеральном уровне, уровне субъектов РФ и органов местного самоуправления (далее — МСУ). Государственное управление транспортным комплексом входит в компетенцию Министерства транспорта Российской Федерации (Минтранс России). Оно руководит деятельностью своих территориальных органов и подведомственных государственных унитарных предприятий, учреждений и организаций, координирует работу транспортного комплекса в части возложенных на министерство задач, осуществляет единую научно-техническую политику. Соответствующие виды транспорта управляются федеральными агентствами Минтранса России. Федеральная служба по надзору в сфере транспорта выполняет специальные ис-

полнительные, разрешительные, контрольные и надзорные функции. В Алтайском крае вопросы развития транспортной инфраструктуры входят в компетенцию Министерства транспорта Алтайского края.

Правовое регулирование деятельности, связанной с транспортным обслуживанием населения, обеспечивается Гражданским кодексом Российской Федерации и рядом федеральных законов, в том числе Федеральным законом от 13.07.2015 № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Среди вопросов местного значения, определенных Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», существенная роль отводится транспортному обслуживанию населения на территории муниципального образования. Статья 16 Закона определяет перечень решаемых органами МСУ городских округов вопросов: создание условий для предоставления транспортных услуг населению и организация транспортного обслуживания населения; дорожная деятельность в отношении автомобильных дорог местного значения в границах городского округа; осуществление иных полномочий в соответствии с законодательством РФ.

На региональном уровне разрабатываются законы субъектов РФ, регулирующие сферу организации работы пассажирского транспорта. Так, в Алтайском крае приняты законы: от 05.05.2016 № 32 — ЗС «Об организации транспортного обслуживания населения в Алтайском крае» (в ред. от 03.04.2019 № 25-ЗС); от 21.12.2007 № 139-ЗС «О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по регулированию тарифов на перевозки пассажиров и багажа всеми видами общественного транспорта». Вопросы развития транспортной инфраструктуры были отражены в Стратегии развития Алтайского края до 2025 г. (Закон Алтайского края от 21.11.2012 № 86 — ЗС) и включены в Стратегию развития региона до 2035 г. Постановлением Администрации Алтайского края от 16.10.2014 № 479 утверждена государственная программа Алтайского края «Развитие транспортной системы в Алтайском крае на 2015–2022 годы». Объем финансирования программы составляет 123,6 млрд руб., в том числе из федерального бюджета — 12,8 млрд руб. [1]. Расходы на финансирование оказания транспортных услуг закладываются также в бюджетах субъектов РФ и конкретных муниципальных образований.

Полномочия органов МСУ в транспортной сфере определяются уставами поселений. Их функции по управлению транспортным комплексом состоят в следующем: принятие правил и порядка организации работы; разработка схемы движения транспорта и схемы развития улично-дорожной сети; установление тарифов на перевозки; разработка графиков и диспетчеризация движения транспорта; контроль соблюдения графиков движения; выдача муниципального заказа на пассажирские и грузовые перевозки, заключение контрактов; контроль экологических параметров работы транспорта. В настоящее время большинство городов перешли на управление предоставлением услуг муниципального общественного пассажирского транспорта по модели внедрения конкуренции в эту сферу и развития договорных отношений по схеме «заказчик — перевозчик — потребитель». По этой схеме в роли заказчика выступают местные органы власти или уполномоченные ими ор-

ганизации, а в роли перевозчиков — предприятия-производители услуг городского общественного пассажирского транспорта. Важнейшими функциями управления муниципальным транспортом в этой системе являются прогнозирование, планирование, регулирование, организация и контроль. В собственности муниципальных образований могут находиться транспортные предприятия. Органы МСУ на договорных началах привлекают предприятия и организации различных форм собственности к транспортному обслуживанию населения. Они согласовывают маршруты и графики движения для массовых перевозок на подведомственной территории и решают ряд других вопросов.

На конкретных примерах организации управления транспортным комплексом в ряде городов Алтайского края остановимся ниже. Оценка состояния транспортной системы была проведена по ряду критериев. В таблице 1 представлена характеристика транспортной системы Алтайского края.

Таблица 1

Общая характеристика транспортной системы городов Алтайского края

Города	Количество подвижного состава пассажирского транспорта, ед.				
	всего	трамваи	троллейбусы	автобусы	
				большой и средней вместимости	малой вместимости
Барнаул	922	144	52	374	352
Бийск	174	21	-	20	133
Новоалтайск	426	-	-	180	246
Рубцовск	169	-	38	11	120

Из таблицы следует, что наибольший состав городского транспорта по данным 2018 г. представлен в Барнауле, а Новоалтайск в крае занимает 2-е место.

Протяженность транспортной сети Барнаула составляет 2392 км. Изучение транспортной системы города показало, что в ней присутствует ряд как положительных, так и отрицательных моментов. Мы согласны с мнением Н. В. Жидких о том, что обострение транспортной проблемы в г. Барнауле усугубляет неравномерное распределение жилой застройки с четко выделенными спальными районами и деловым центром, что создает заторы в часы пик и ухудшает и без того неблагоприятную экологическую обстановку, приводит к росту количества дорожно-транспортных происшествий [2, с. 243]. Тема пробок в Новоалтайске стоит не так остро, но вместе с тем в утренние часы наблюдается загруженность дорог, а отдельной «больной» темой в крае стали дороги зимой 2019–2020 гг. Достаточно острой для транспортных предприятий является проблема обеспеченности ремонтными рабочими и водительскими кадрами, большой срок эксплуатации подвижного состава.

В целях оценки качества обслуживания пассажиров в городах — Барнауле, Новоалтайске и в Барнаульской агломерации на основании разработанной нами анкеты с сентября 2017 г. по январь 2020 г. с участием студентов и магистрантов специальности «Государственное и муниципальное управление» был проведен опрос 220 респондентов о работе общественного транспорта. Его результаты, проанализированные авторами, представлены в таблицах 2–9.

Таблица 2

Результаты ответов на вопрос: «Как часто Вы пользуетесь общественным транспортом?»

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Ежедневно	64	29,0
5–6 дней в неделю	86	39,0
3–4 раза в неделю	44	20,0
1–2 раза в неделю	16	8,0
Не пользуюсь	10	4,0
Итого	220	100,0

Таблица 3

**Результаты ответов на вопрос:
«Каким видом общественного транспорта Вы
регулярно пользуетесь?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Автобус	60	27,0
Трамвай	36	16,0
Троллейбус	36	16,0
Маршрутное такси	78	36,0
Не пользуюсь	10	5,0
Итого	220	100,0

Согласно данным выявлено, что почти половина респондентов использует для поездок маршрутное такси (36%) и автобусы (27%); трамваи и троллейбусы используются реже.

Таблица 4

**Результаты ответов на вопрос:
«Как Вы оцениваете состояние транспортных
маршрутов в рамках Барнаульской
агломерации «Барнаул — Новоалтайск?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Очень хорошо (5)	-	-
Хорошо (4)	82	37,3
Удовлетворительно (3)	100	45,5
Плохо (2)	32	14,5
Очень плохо (1)	6	2,7
Итого	220	100,0

Анализ показал, что большинство респондентов оценивает состояние транспортных маршрутов в рамках Барнаульской агломерации как хорошее (37,3%) и удовлетворительное (45,5%), вместе с тем более 17% респондентов дают отрицательную оценку.

Таблица 5

**Результаты ответов на вопрос:
«Как Вы оцениваете работу кондукторов
в общественном транспорте (вежливость,
тактичность, своевременность обслуживания)?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Очень хорошо (5)	-	-
Хорошо (4)	58	26,4
Удовлетворительно (3)	84	38,2
Плохо (2)	68	30,8
Очень плохо (1)	10	4,6
Итого	220	100,0

Мы видим, что большинство респондентов недовольны работой кондукторов: 35,4% дают оценку «плохо»; а 38,2% — «удовлетворительно».

Таблица 6

**Результаты ответов на вопрос:
«Как Вы оцениваете работу водителей
общественного транспорта?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Очень хорошо (5)	-	-
Хорошо (4)	54	24,5
Удовлетворительно (3)	82	37,3
Плохо (2)	72	32,7
Очень плохо (1)	12	5,5
Итого	220	100,0

По данным можно сделать вывод, что многие респонденты не очень довольны работой водителей: так, 38,2% дают оценку «плохо»; 37,3% — «удовлетворительно»; 24,5% оценили работу на «хорошо».

Таблица 7

**Результаты ответов на вопрос: «Каким образом
Вы предпочитаете оплачивать проезд?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Проездной билет	77	35,0
Билет на одну поездку	143	65,0
Итого	220	100,0

Таблица 8

**Результаты ответов на вопрос: «Используете ли
Вы электронные средства оплаты проезда?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Да	84	38,2
Нет	136	61,8
Итого	220	100,0

Как показал анализ ответов, большинство пассажиров (61,8%) еще не используют электронные средства оплаты проезда.

Таблица 9

**Результаты ответов на вопрос:
«Считаете ли Вы актуальным введение
электронных проездных билетов?»**

Варианты ответов	Результаты	
	чел.	%
Да	180	81,8
Нет	40	18,2
Итого	220	100,0

Итоги показывают, что практически все респонденты (81,8%) считают актуальным введение электронных проездных билетов, и это в ситуации, когда большинство из них еще не является пользователями новой формой оплаты.

Результаты ответов на вопрос: «Что больше всего Вас не устраивает в работе общественного транспорта?» показали, что в наибольшей степени пассажиров не устраивает наличие пробок, а также отсутствие транспорта на некоторых маршрутах в вечернее время; многие недовольны отношением к пассажирам, а практически половину респондентов не устраивает техническое состояние автопарка городского общественного транспорта.

При ответе на 10-й вопрос анкеты: «Что бы Вы хотели изменить в маршрутной сети общественного транспорта города?» респондентами были даны следующие предложения: «Увеличить автопарк; количество маршрутов в особо актуальных направлениях, частоту движения транспорта; добавить маршруты в отдаленные районы города; улучшить систему входа и выхода в транспорте; поменять старые и изношенные автобусы на новые; актуализировать тарифы и способы оплаты проезда; повысить культуру обслуживания, а кондукторам быть более доброжелательными».

Таким образом, на основании проведенной опрошенными жителями оценки системы управления транспортным комплексом Барнаула, Новоалтайска и Барнаульской агломерации был выявлен ряд проблем, требующих комплексного решения. В первую очередь — это состояние автопарка; низкая обеспеченность ремонтными работами и водительскими кадрами; культура обслуживания, совершенствование оплаты электронными проездными билетами поездок в городском общественном транспорте, в том числе по маршруту «Новоалтайск — Барнаул — Новоалтайск»; запуск приобретенных еще в 2014 г. троллейбусов с возможностью автономного хода по данному маршруту; оптимизация системы электронного отслеживания движения пассажирского транспорта; наличие пробок; несвоевременная очистка дорог от снега и др.

Так как состояние транспортной отрасли России в течение последних лет характеризуется существенными изменениями, далее отметим некоторые перспективы улучшения ситуации.

Важнейшим приоритетом транспортной стратегии должно стать формирование единого транспортного пространства страны. Достижение данной цели планируется путем сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры, в том числе при создании крупных агломераций. Актуальность темы межмуниципального сотрудничества мы затрагивали

ранее [3, с. 50–52]. В рамках данной деятельности идет обмен опытом и конструктивное обсуждение путей решения вопросов местного значения, в том числе и по изучаемой нами теме. Так, в мае 2018 г. в Новосибирске в рамках Сибирского транспортного форума прошла конференция Ассоциации сибирских и дальневосточных городов (АСДГ) «Актуальные проблемы развития и функционирования общественного транспорта в муниципальных образованиях Сибири и Дальнего Востока». Более 500 участников обменялись опытом, обсудили проблемы, перспективы и вопросы совершенствования законодательного обеспечения сферы транспорта [4]. В апреле 2018 г. на ежегодной конференции АСДГ в Барнауле при обсуждении финансово-экономических проблем органов МСУ на современном этапе были затронуты вопросы управления социально-экономическими процессами в сфере развития городских агломераций, стратегического планирования и пространственного развития территорий. Соглашение о создании Барнаульской агломерации было подписано в 2009 г. Барнаулом, Новоалтайском и Первомайским районом. Это позволило проводить согласованную политику в финансово-экономической, градостроительной, социальной сферах, развивать совместную инженерную и транспортную структуру. В данный момент эта ассоциация входит в перечень 16 пилотных проектов страны по апробации механизмов управления. Полагаем, что без совершенствования данных процессов невозможно решение намеченных при создании Барнаульской агломерации задач, тем более с присоединением к ней других территорий Алтайского края, так как в июле 2019 г. было подписано соглашение о включении в ее состав Павловского района и взаимодействии с Калманским и Тальменским районами [5].

Вместе с тем, по мнению ряда регионоведов, в целом муниципальные образования слишком медленно реагируют на радикальные экономические преобразования в стране. Эксперты полагают, что только сейчас в отдельных регионах появляются соответствующие ассоциации. Это в перспективе позволит поднять уровень влияния местного самоуправления на развитие всей социально-экономической сферы территории [6, с. 207–209].

Изучение темы показало, что огромное значение для повышения эффективности деятельности общественного городского транспорта имеет процесс информатизации данной сферы, использование новейших информационных технологий. К примеру, Интернет, позволяющий разрабатывать интегрированные приложения с удобным интерфейсом и соблюдением информационной безопасности, спутниковая навигация транспортных средств. Большое внимание уделяется предостав-

лению государственных и муниципальных услуг в электронном формате, в том числе по одному из актуальных направлений — процессу внедрения электронного проездного билета. Целями внедрения электронной проездной системы стали: создание экономически выгодной и удобной для пассажиров системы оплаты проезда на основе современных технологий; повышение удобства и культуры обслуживания; оптимизация маршрутной сети на основе анализа пассажиропотока; реализация гибкой тарифной политики. Для достижения поставленных целей необходимо было решить ряд задач. Среди них — организация безналичной оплаты на общественном транспорте; осуществление автоматизированного учета поездок пассажиров; повышение эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на совершенствование работы общественного транспорта; осуществление мониторинга пассажиропотоков по маршрутам; обеспечение контроля оплаты. Так, на конференции АСДГ «Сетевая поездка и ее потенциал для развития общественного транспорта

и устойчивой мобильности» 30 марта 2017 г. обсуждался опыт внедрения в Новосибирске транспортной карты. В Барнауле электронная система оплаты проезда внедрена с 1 августа 2017 г. и постоянно совершенствуется.

Вопросы развития территории находят отражение в документах стратегического развития муниципальных образований. Так, в административном центре Алтайского края оценка состояния транспортной системы дана в Стратегии социально-экономического развития Барнаула до 2025 года, утвержденной решением Барнаульской городской Думы от 19.12.2013 № 234 (в ред. от 31.08.2017 № 859). С целью повышения уровня и качества жизни населения за счет развития дорожно-транспортной системы постановлением администрации города от 19.08.2014 № 1802 (в ред. от 29.03.2019 № 483) утверждена муниципальная программа «Развитие дорожно-транспортной системы города Барнаула на 2015–2025 годы». Ниже приведены данные по финансовому обеспечению этой программы [7].

Таблица 14

Общий объем финансовых ресурсов для реализации программы развития дорожно-транспортной системы г. Барнаула, тыс. руб.

Источник финансирования	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Федеральный бюджет	638455,5	637965,0	580000,0	580000,0
Краевой бюджет	374553,7	339212,9	156983,0	150000,0
Бюджет города	1444909,6	1232454,1	1138266,5	1102099,7
Внебюджетные источники	32105,5	30560,0	30340,0	30450,0
Всего	2490024,3	2240192,0	1905589,5	1862549,7

Мы видим, что финансирование программы осуществляется из разных источников, но большая часть средств выделяется из бюджета города.

В Новоалтайске постановлением администрации города от 16.12.2015 была утверждена муниципальная программа «Повышение безопасности дорожного движения в городе Новоалтайске на 2016–2020 годы» [8].

Среди многих направлений особо важным считаем спектр вопросов, связанных с проблемами обеспечения комфортабельного, безопасного, качественного транспортного обслуживания пассажиров. Особенно это актуально для слабозащищенных слоев населения, не имеющих собственных транспортных средств, так же как и создание доступной среды для маломобильных групп населения (людей с ограниченными возможностями). Этот вопрос должен решаться совместно органами власти, представителями местного сообщества, так как органы МСУ могут быть наделены государственными полномочиями по финансированию муниципальных транспортных предприя-

тий и перевозчиков для компенсации перевозки льготных категорий пассажиров (при условии получения субвенций из федерального или регионального бюджета). В условиях многообразия форм собственности на транспортные средства и конкуренции муниципального и частного транспорта среди основных механизмов регулирования пассажиропотоков выступает муниципальный заказ на перевозки и диспетчеризация перевозок.

Вопросы реализации городской политики в сфере перевозок транспортом общего пользования, оптимизации автобусных маршрутов, развития системы электронной оплаты проезда, совершенствования инфраструктуры дорожной сети с целью повышения безопасности дорожного движения находят отражение в ежегодных отчетах об итогах работы администрации Барнаула [9, с. 74–75].

Полагаем, что решение поставленных в программных документах задач по обеспечению комплексного развития транспортной инфраструктуры, оптимизации маршрутной сети региона

в целом, Барнаула, Новоалтайска и Барнаульской агломерации в частности, будет успешно осуществлено органами власти совместно с заинтересованными структурами в намеченные сроки. Вместе с тем проведенное исследование показало, что успешный рост и развитие городов невозможно без совершенствования инфраструктуры и коммуникаций городского пассажирского транспорта. У писателя Эдгара По есть известная фраза: «Никакой транспорт не будет попутным, если не знаешь, куда идти». Мы надеемся, что органами публичной власти совместно с населением выбран верный алгоритм развития транспортного комплекса и движение идет в правильном направлении.

В настоящее время дополнительным фактором совершенствования государственной и муниципальной политики в различных сферах управления стало ее приведение в соответствие с национальными

ми проектами по 12 направлениям стратегического развития страны, установленными Указом Президента России от 7 мая 2018 г. (в их число входит и национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги») [11].

Вышеизложенное позволяет в целом сделать вывод о том, что основные направления социально-экономического развития территорий (в том числе и совершенствование транспортного комплекса) действительно заложены в документах стратегического планирования федерального, регионального и местного уровней. А своевременная их корректировка должна проводиться в соответствии с приоритетными национальными целями и задачами, поставленными руководством страны, в том числе обозначенными в Послании Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации [12].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении государственной программы Алтайского края «Развитие транспортной системы Алтайского края» на 2015–2022 годы»: Постановление Администрации Алтайского края от 16.10.2014 № 479 (в ред. от 30.05.2019 № 195) // Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]. URL: https://www.altairegion22.ru/official_docs/e783323.html?sphrase_id=931219/ (дата обращения: 20.01.2020).
2. Жидких Н. В. Проблемы развития социальной инфраструктуры крупного города // Вестник алтайской науки. 2015. № 3, 4. С. 242–245.
3. Лякишева В., Шлегель А. Становление и развитие правовых и организационных основ межмуниципального сотрудничества в России // Государственная служба. 2016. № 2 (100). С. 50–52.
4. Официальный сайт Ассоциации Сибирских и Дальневосточных городов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.asdg.ru/events/archive/360158/?year=2018>. (дата обращения: 25.11.2019).
5. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.altairegion22.ru>. (дата обращения: 20.01.2020).
6. Мищенко В. В., Мищенко И. К. Современные подходы к классификации регионов с позиций структурно-экономического развития // Вестник алтайской науки. 2015. № 2. С. 207–209.
7. Официальный сайт города Барнаула [Электронный ресурс]. URL: <https://barnaul.org/pravoportal/portal/mpa/city/postanovlenie-ot-29-03-2019-483-o-vnesenii-izmeneniy-v-prilozhenie-k-postanovleniyu-administratsii-g/>. (дата обращения: 20.01.2020).
8. Официальный сайт г. Новоалтайска [Электронный ресурс]. URL: <http://www.novoaltaysk.ru/index.php>. (дата обращения: 15.01.2019).
9. Основные итоги работы администрации города Барнаула. Барнаул, 2018. 120 с.
10. Сагателян В. Р., Лякишева В. Г. Новые направления развития транспортной системы г. Барнаула // Актуальные вопросы функционирования экономики Алтайского края: сборник статей / гл. ред. В. В. Мищенко. Вып. 9. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2017. С. 108–119.
11. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 (в ред. от 19.07.2018) [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71937200/#friends>. (дата обращения: 10.11.2019).
12. Послание Президента Федеральному Собранию: Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/62582>. (дата обращения: 18.01.2020).

REFERENCES

1. On approval of the Altai Territory state program «Development of the Altai Territory Transport System for 2015–2022»: Resolution of the Altai Territory Administration dated October 16, 2014 No. 479 (as amended on May 30, 2019 No. 195) // Official website of the Altai Territory [Electronic resource]. URL: https://www.altairegion22.ru/official_docs/e783323.html?sphrase_id=931219/ (accessed: 20.01.2020).
2. Zhidkikh N.V. (2015) Problems of development of the social infrastructure of a large city // Bulletin of Altai science. 3, 4, 242–245 (in Russian).
3. Lyakisheva V., Schlegel A. (2016) Formation and development of the legal and organizational foundations of inter-municipal cooperation in Russia // State service. 2 (100), 50–52 (in Russian).
4. The official website of the Association of Siberian and Far Eastern cities [Electronic resource]. URL: <https://www.asdg.ru/events/archive/360158/?year=2018>. (accessed: 25.11.2019).
5. The official website of the Altai Territory [Electronic resource]. URL: <http://www.altairegion22.ru>. (accessed: 20.01.2020).
6. Mishchenko V.V., Mishchenko I.K. (2015) Modern approaches to the classification of regions from the standpoint of structural and economic development // Bulletin of Altai science. 2, 207–209 (in Russian).
7. Official website of the city of Barnaul [Electronic resource]. URL: <https://barnaul.org/pravoportal/portal/mpa/city/postanovlenie-ot-29-03-2019-483-o-vnesenii-izmeneniy-v-prilozhenie-k-postanovleniyu-administratsii-g/>. (accessed: 20.01.2020).
8. The official website of Novoaltaysk [Electronic resource]. URL: <http://www.novoaltaysk.ru/index.php>. (accessed: 15.01.2019).
9. The main results of the administration of the city of Barnaul. Barnaul, 2018. 120 (in Russian).
10. Saghatelyan V.R., Lyakisheva V.G. (2017) New directions for the development of the transport system of Barnaul // Actual problems of the functioning of the economy of the Altai Territory In: Mishchenko V.V. (eds.) Actual issues of the functioning of the economy of the Altai Territory. Issue 9. Barnaul: Publishing House Alt. University, 108–119 (in Russian).
11. On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024: Decree of the President of the Russian Federation of 05/07/2018 No. 204 (as amended on 07/19/2018) [Electronic resource]. URL: <https://base.garant.ru/71937200/#friends>. (accessed: 10.11.2019).
12. Message from the President to the Federal Assembly: Official website of the President of Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/62582> (accessed: 18.01.2020).

Поступила в редакцию: 30 декабря 2019 г.
Принята к печати: 03 февраля 2020 г.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РАБОТНИКОВ ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ)

В. В. Маликова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Статья посвящена оценке персонала предпенсионного возраста как ресурса развития региональной экономики, уточнено содержание понятий, входящих в ее предметную область. Также приведены характерные особенности человеческого капитала в различные возрастные периоды, раскрыты этапы его развития. Предложена структурная схема человеческого капитала работников предпенсионного возраста. Развитие человеческого капитала лиц предпенсионного возраста рассматривается как актуальная проблема в современный период, требующая выявления его особенностей и факторов влияния с учетом особенностей региона.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка человеческого капитала, национальный проект, региональные программы, предпенсионный возраст, приоритеты развития края, производительность и экономический рост региона.

HUMAN CAPITAL OF PRE-RETIREMENT AGE EMPLOYEES AS ECONOMIC DEVELOPMENT FACTOR OF THE REGION

V. V. Malikova

Altai State University (Barnaul, Russia)

The article focuses on pre-retirement age employee assessment as a resource for the development of regional economy. The concept content included into its subject area is clarified. Besides, characteristic features of human capital for different age periods are identified, its development stages are revealed. The structural pattern for human capital of pre-retirement age employees was suggested. Human capital development of preretirement people is regarded as an urgent contemporary problem which demands revealing its characteristic features and influencing factors taking into account the regional characteristics.

Keywords: human capital, human capital assessment, national project, regional programs, pre-retirement age, region development priorities, region capacity and economic growth.

.....

На современном этапе инновационного развития страны, когда информационная составляющая в управлении начинает играть все более значимую роль, возрастает роль интеллектуальных ресурсов («явных» и «неявных» знаний). Человеческий капитал становится определяющим фактором в создании новых современных производств, разработке наукоемких продуктов, реализации концепции цифровой экономики в целом.

Решению задач повышения качества человеческого капитала и эффективности его использования оказывается поддержка на всех государственных и институциональных уровнях управления в форме национальных проектов, региональных программ, грантов и т. д., поэтому исследования в этой сфере являются особо актуальными.

Следует отметить, что «человеческий капитал» — многоаспектное и трудноподдающееся количественной оценке понятие. Определяющая роль

человеческого фактора отмечена еще в так называемых «школах менеджмента» («человеческих отношений» и «поведенческих наук»). Именно люди способны производить стоимость, обеспечить эффективность работы любой организации. Поэтому под человеческим капиталом традиционно понимают «систему накопленных качеств и характеристик работника, которые он способен реализовать в своей деятельности» [1, с. 86].

В 1958 г. первооткрывателем термина «человеческий капитал» стал американский экономист польского происхождения Дж. Минсер. Он опубликовал статью «Инвестиции в человеческий капитал и персональное распределение дохода», в которой была предложена и объяснена модель, реализующая распределение доходов от деятельности исключительно на основе различий индивидов в полученном профессиональном обучении [2].

Человеческий капитал можно представить и как совокупность качеств работника, влияющих на производительность его труда и служащих источником дохода для человека, организации и общества. В такое расширенное толкование понятия включены здоровье, природные условия, образование, профессионализм, мобильность [3, с. 66].

Термину «человеческий капитал» даются также и другие определения. Так, С. Фишер рассматривает человеческий капитал как воплощенную способность получения дохода. При этом разделяется человеческий капитал на врожденные таланты и приобретенные компетенции [4]. «Человеческий капитал, это объединенные вместе интеллект, навыки, специальные знания, которые придают организации отличительный характер», — считает Н. Бонтис [5]. В свою очередь, А. Мазин полагает, что это «мера способности людей к труду» [6, с. 48].

По мнению же Т. Шульца, человеческие способности следует рассматривать либо как врожденные, либо как приобретенные. Те же способности, которые являются наиболее ценными и могут быть развиты с помощью соответствующих вложений в статье «Инвестиции в человеческий капитал» (опубликованной в 1961 г.) он назвал человеческим капиталом.

Т. Шульцем была разработана общая концепция этой теории, а дальнейшие исследования и развитие осуществил Г. Беккер. В монографии «Человеческий капитал» (издано в 1964 г.) им заложена экономическая основа теории человеческого капитала. Предложенная им ее модель базируется на расчете экономической эффективности образования. С течением времени она стала еще и идеологической основой для «инвестиций в человека». Дальнейшие исследования показали, что социаль-

ные расходы являются одним из побудительных мотивов, позволяющих в итоге извлечь дополнительный доход.

Таким образом, понятие «человеческий капитал» отражает свойства конкретного субъекта, проявляющиеся в процессе производства. Человеческий капитал работников имеет и характерные особенности в различные возрастные периоды. На сегодняшний день в литературе различают шесть основных этапов: предварительный включает возраст до 25 лет, становления — с 25 до 30, продвижения — с 30 до 45, сохранения — с 45 до 55, завершения — с 55 до 60 и пенсионный — с 60 лет [7].

Однако соглашаясь с предложенными этапами карьеры работников на производстве, считаем целесообразным выделить этап трудовой деятельности людей предпенсионного возраста как итогово-переходный, так как он отражает результаты всей предшествующей трудовой деятельности, весь накопленный человеческий капитал и закладывает основу для дальнейшей активной реализации этого капитала.

Итак, итогово-переходный этап включает пять лет до пенсии. При этом возрастные рамки этапа изменяются в соответствии с законом № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», а основным из установленных изменений является увеличение возраста выхода на пенсию для россиян на 5 лет — то есть с 60 до 65 лет для мужчин и с 55 до 60 лет для женщин. Переход к новым значениям происходит постепенно — начиная с 1 января 2019 г. [8].

Динамика изменения возрастных границ итогово-переходного этапа для мужчин и для женщин представлена на рисунке 1.

Таким образом, итогово-переходный этап характеризуется тем, что в этот период наступает пик ответственного отношения к работе, высокий уровень квалификации и максимальное развитие творческих способностей. Работник стремится передать свои знания и навыки молодому поколению. Появляется заслуженное самоуважение и уважение окружающих. Так как основные потребности работника в этот период удовлетворены, его характеризует независимость и трудовая мобильность. Предпенсионера интересуют другие источники дохода, которые заменили бы заработную плату при уходе на пенсию. Работник стремится продолжить обучение и получить дополнительные навыки. Имеет место активное самовыражение при стабильной ценностно-смысловой мотивации и культурных ценностей. Повышается ответственность за сохранение своего здоровья.

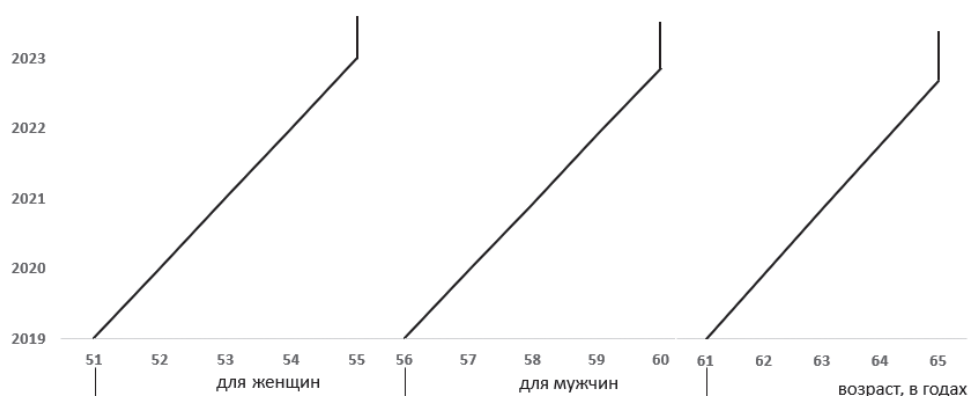


Рис. 1. Динамика изменений возрастных границ итогово-переходного этапа трудовой деятельности

Кроме того, другие авторы также отмечают, что среди положительных качеств рабочей силы старших возрастных групп можно отметить такие как трудовой и профессиональный опыт, чувство ответственности, стремление к стабильности и, как правило, высокую мотивацию. А инвестициями в «человеческий капитал» считаются затраты на здравоохранение, обучение и другую деятельность [9].

Таким образом, именно для этой категории людей развитие, сохранение и эффективное использование человеческого капитала является резервом для увеличения их производительности и экономического роста региона.

Учитывая вышеизложенное, мы предлагаем следующую структуру человеческого капитала работников предпенсионного возраста в виде схемы (рис. 2).



Рис. 2. Человеческий капитал работников предпенсионного возраста

Важным дополнительным фактором значимости повышения качества человеческого капитала работников предпенсионного возраста является тенденция роста доли пожилых граждан среди населения.

Так, по данным статистики Алтайского края, доля пожилых граждан увеличилась с 23,5% в 2012 г. до 24,1% в 2013 г., с 24,7% в 2014 г. до 25,3% в 2015 г., с 26% в 2016 г. до 26,6% в 2017 г. [10]. Наблюдается тенденция, где рост процента

пожилых граждан предпенсионного возраста постоянно растет [11].

В настоящее время на решение задачи повышения качества человеческого капитала работников предпенсионного возраста направлены национальные проекты и законодательство Российской Федерации. С учетом факта повышения пенсионного возраста разработаны следующие меры и льготы:

- 1) пособие по безработице в повышенном размере — сумма достигает до 11 280 руб.;
- 2) льгота на земельный налог — 6 соток земли не облагаются налогом;
- 3) льгота на имущественный налог — предпенсионер имеет право не платить за один объект недвижимости в определенной категории. Если в собственности квартира и дом, тогда налог не начисляют на оба объекта;
- 4) дополнительные оплаченные выходные дни для прохождения диспансеризации (2 оплачиваемых дня ежегодно);
- 5) региональные льготы — устанавливают местные власти, например, льготы на проезд

в общественном транспорте или на оплату коммунальных платежей;

- б) предпенсионер имеет право взыскать алименты на содержание со своих детей [12].

Таким образом, учитывая, что в крае происходит постоянное увеличение доли людей предпенсионного возраста, использование человеческого капитала этих работников, отличающегося высоким качеством, является актуальной темой, требующей специальных исследований.

Именно на повышение качества человеческого капитала пожилых людей направлены социальные проекты. Например, в Алтайском крае в рамках национального проекта «Демография» действует региональный проект «Старшее поколение». В рамках этого проекта рекомендуется разработать методологию, методы и процедуры специального научного исследования, направленного на выявление путей использования человеческого капитала лиц предпенсионного возраста, результаты которого, безусловно, обеспечат развитие экономики региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Апенько С. Оценка персонала в антикризисном управлении предприятием // Человек и труд. 2003. №9. С. 86–87.
2. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Distribution // Journal of Political Economy. Vol. 66, no. 4 Pp. 281–302.
3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. М.: НОРМА, 2001. С. 66.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономическая теория. М.: Юнити, 2002. С. 420.
5. Bontis N. Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. Management Decision, 1988. №36 (2). С. 63–76.
6. Мазин А. Инвестиции в образование и рынок труда // Человек и труд. 2004. №5. С. 43–48.
7. Ярушев С. А. Становление и развитие карьеры как кадровая технология управления персоналом // Общество, экономика, управление. 2018. Т. 3, №1. С. 78–84.
8. Официальный сайт Пенсионного Фонда Российской Федерации. Об отнесении граждан к категории лиц предпенсионного возраста с 01.01.2019 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru/branches/voronezh/news~2018/12/27/173579/>.
9. Шестакова Е. Е. Занятость лиц старших возрастных групп: европейский опыт использования активных стратегий // Трудовое право. 2006. №11.
10. Статистика по России. Алтайский край. [Электронный ресурс]. URL: <https://russia.duck.consulting/regions/22/>.
11. Состав населения по возрасту и полу по городским округам и муниципальным районам Алтайского края: стат. Бюллетень / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Барнаул, 2019. 184 с.
12. Формирование новой информационной политики в отношении людей зрелого возраста: актуальность, перспективы и тенденции / Управление библиотечных фондов (Парламентская библиотека) БИБЛИОДОСЬЕ. М., 2014.

REFERENCES

1. Apenko S. Personnel Assessment in Enterprise Crisis Management // Human and Labor. 2003. №9. Pp. 86–87.
2. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Distribution // Journal of Political Economy. Vol. 66, no. 4 Pp. 281–302.
3. Genkin B. M. Labor Economics and Sociology. M.: Norma, 2001. 66 p.
4. Fisher S., Dornbush R. Economic Theory. M.: Unity, 2002. 420 p.
5. Bontis N. Intellectual Capital: An exploratory study that develops measures and models // Management Decision. 1988. №36/2. Pp. 63–76.
6. Mazin A. Investments in Education and Labor Market // Human and Labor. 2004. №5. Pp. 43–48.
7. Yarushev S. A. Career Formation and Development as a Human Resources Technology of Personnel Management // Society, Economics, Management. 2018. Т. 3. №1. Pp. 78–84.
8. Official Site of Pension Fund of the Russian Federation. Citizens Falling Under the Category of Pre-Retirement Age People since 01.01.2019 [Electronic resource]. URL: <http://www.pfrf.ru/branches/voronezh/news~2018/12/27/173579/>.
9. Shestakova, E. E. Labour Law. Employment of Older Age Groups: the European Experience of Active Strategies Application [Text] / E. E. Shestakova // Labor Rights. 2018. №11. 43 p.
10. Statistics on Russia. Altai Region. [Electronic resource]. URL: <https://russia.duck.consulting/regions/22/>.
11. Gender and Age Structure of the Population in City Districts and Municipal Areas of Altai: statistical bulletin / Federal State Statistics Service of Altai Region and Altai Republic. Barnaul, 2019–184 p.
12. Library Fund Administration (The Parliamentary Library). Development of New Informational Policy for Adult People: Actuality, Perspectives and Tendencies [Electronic resource]. URL: parlib.duma.gov.ru.

Поступила в редакцию: 10 января 2020 г.

Принята к печати: 19 февраля 2020 г.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ¹

Л. В. Родионова

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

Рассмотрены особенности демографического развития агропромышленных регионов в 1997–2018 гг. на фоне России. Выявлены и измерены их внутригрупповые различия, описана взаимосвязь между населением и экономикой, между демографическим ростом и социально-экономическим. Определены риски сокращения населения для устойчивого развития агропромышленных регионов. На основе анализа демографической и социально-экономической статистики показано, что в агропромышленных регионах депуляционные процессы протекают менее интенсивно по сравнению со среднероссийским регионом, а в некоторых из них наблюдался прирост населения. По численности населения эти регионы характеризуются значительной внутригрупповой дифференциацией, которая со временем снижается. Между демографическим и социально-экономическим потенциалом агропромышленных регионов наблюдается положительная статистически значимая связь, а между динамикой численности населения и динамикой валового регионального продукта, а также численности и реальных доходов — отрицательная. Сделан вывод о том, что сокращение населения может привести к обезлюдению значительных территорий и утрате социального контроля над ними, дефициту ресурсов труда и ограничению экономического роста, сокращению ресурсной базы для развития социальной сферы и демографического воспроизводства.

Ключевые слова: население, демографический и экономический рост, агропромышленные регионы, устойчивое развитие, демографические риски и ограничения.

DEMOGRAPHIC LIMITATIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL REGIONS

L. V. Rodionova

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

The article discusses the features of the demographic development of agro-industrial regions in 1997–2018 against the background of Russia. Their intra-group differences were identified and measured, the relationship between the population and the economy, between demographic growth and socio-economic is described. The risks of population decline for sustainable development of agro-industrial regions are identified. Based on the analysis of demographic and socio-economic statistics, it is shown that depopulation processes in the agro-industrial regions are less intensive compared to the average Russian region, and in some of them population growth was observed. In terms of population, these regions are characterized by significant intra-group differentiation, which decreases over time. There is a positive statistically significant relationship between the demographic and socio-economic potential of the agro-industrial regions, and negative between the dynamics of the population and the dynamics of the gross regional product, as well as the number and real incomes. It is concluded that population reduction can lead to depopulation of large territories and loss of social control over them, a shortage of labor resources and limited economic growth, and a reduction in the resource base for the development of the social sphere and demographic reproduction.

Keywords: population, demographic and economic growth, agro-industrial regions, sustainable development, demographic risks and restrictions.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект 18–410–220018 п_а «Исследование социально-экономического развития Алтайского края в различные периоды экономической нестабильности».

В территориальных социально-экономических системах население выступает главным системообразующим фактором. Оно обеспечивает их связанность, равновесие, устойчивость. Население снабжает экономику и социальную сферу трудовыми ресурсами, является потребителем благ и услуг, создаваемых в них, выступает хранителем и транзитером культурных ценностей. В силу сказанного сокращение населения воспринимается обществом как угроза сохранению и развитию территориальных систем различного уровня.

Целью нашего исследования является изучение населения агропромышленных регионов¹, определение их демографической специфики по сравнению со среднероссийским регионом и внутрigrупповых различий, оценка взаимосвязи между динамикой численности населения и со-

¹ Методика выделения агропромышленных регионов и их перечень определены в работе [1].

циально-экономическим развитием этих регионов, выявление демографических рисков их устойчивому развитию².

В агропромышленных регионах России проживает 16% ее населения, или в абсолютном выражении 23,5 млн человек. По численности населения эти регионы весьма неоднородны, она колеблется от 323 тыс. человек в Республике Тыва до 4,2 млн человек в Ростовской области. В рассматриваемой группе территорий находится восемь регионов-миллионников, пять — с численностью населения от 500 тыс. человек до 1 млн и три — с населением менее 500 тыс. человек (табл. 1).

² Под устойчивым развитием агропромышленных регионов будем понимать такое их развитие, которое позволяет поддерживать количественные и качественные характеристики территориальных сообществ и условий их жизнедеятельности на уровне, обеспечивающем решение ключевых проблем внутреннего развития и выполнения ими внешних функций в условиях изменяющейся среды [2, с. 24].

Таблица 1

Численность, плотность и коэффициент прироста населения в агропромышленных регионах России

	Численность населения, тыс. чел.		Плотность населения, чел. на 1 м ²		Коэффициент прироста населения в 1997–2018 гг., %
	1997	2018	1997	2018	
Российская Федерация	147915	146831	8,64	8,57	-7,4
Агропромышленные регионы, в том числе	23621	23458	19,43	19,29	-6,9
Брянская область	1454	1206	41,65	34,54	-186,6
Воронежская область	2478	2331	47,46	44,65	-61,0
Орловская область	898	743	36,36	30,10	-188,5
Тамбовская область	1269	1025	36,78	29,70	-212,8
Псковская область	817	633	14,74	11,43	-253,4
Республика Адыгея	450	454	57,75	58,21	8,0
Республика Крым		1913		73,29	
Ростовская область	4492	4211	44,47	41,70	-64,4
Кабардино-Балкарская Республика	853	866	68,27	69,28	14,7
Карачаево-Черкесская Республика	440	466	30,75	32,58	57,7
Ставропольский край	2714	2798	41,00	42,27	30,5
Республика Мордовия	939	800	35,97	30,66	-159,4
Чувашская Республика	1341	1227	73,25	67,06	-88,3
Пензенская область	1530	1325	35,25	30,53	-143,6
Республика Тыва	305	323	1,81	1,92	56,4
Алтайский край	2674	2341	15,91	13,94	-132,4
Амурская область	968	796	2,68	2,20	-195,7

Источник: данные Росстата, расчеты автора.

В 11 агропромышленных регионах численность населения меньше среднегрупповой и они попали в нижнюю подзону вариации. И только

шесть, где численность населения больше средней, вошли в верхнюю подзону. Сопоставление максимальных и минимальных значений анали-

зируемого показателя друг с другом и со средним свидетельствует о том, что при значительной межрегиональной дифференциации агропромышленных регионов по численности населения в целом (коэффициент асимметрии — отношение максимального значения показателя к минимальному — равен 13), их дифференциация в нижней и верхней подзонах вариации заметно слабее и между подзонами отличается несущественно (коэффициент асимметрии равен 3,8 и 3,2 соответственно). Относительные показатели вариации также демонстрируют значительную неоднородность выделенных агропромышленных регионов по численности населения, внутригрупповой коэффициент вариации равен 0,725 [3–6]. Со временем межрегиональная дифференциация агропромышленных регионов по численности населения в целом, а также в нижней и верхней подзонах снижается (табл. 2).

Таблица 2

Средние величины и показатели вариации численности населения в агропромышленных регионах России

<i>J</i>	1997	2018
Среднее значение, тыс. чел.	1476,3	1379,9
Минимальное значение, тыс. чел.	305,4	323,1
Максимальное значение, тыс. чел.	4491,7	4211,4
Размах вариации, тыс. чел.		
в целом	4186,3	3888,3
в верхней подзоне	2961,9	2298,6
в нижней подзоне	1148,4	1001,8
Коэффициент асимметрии, ед.		
в целом	14,7	13,0
в верхней подзоне	2,9	2,2
в нижней подзоне	4,8	4,1
Среднеквадратическое отклонение, тыс. чел.	1070,2	1001,1
Коэффициент вариации, ед.	0,725	0,725

Источник: данные Росстата, расчеты автора.

Выделенная группа регионов характеризуется долговременным сокращением населения. Вместе с тем темпы его сокращения здесь были несколько ниже среднероссийских, и в пяти их них — в Республиках Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия, Тыва и Ставропольском крае — депопуляционные процессы в рассматриваемый период не наблюдались. Самыми высокими темпами население прирастало в Карачаево-Черкесской Республике и Республике Тыва, а самыми низкими — в Республике Адыгея. При этом в Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкессии и Тыве рост населения происходил только за счет превышения рождаемости над смертностью, а в Республике Адыгея и Ставропольском крае он обеспечивался только миграционным приростом. Почти все эти

регионы находятся в Южном федеральном округе, за исключением Республики Тыва.

В 12 агропромышленных регионах доминирует тенденция сокращения численности населения. Наиболее интенсивно оно убывает в Тамбовской и Псковской областях. Несколько отстают от них Брянская, Орловская и Амурская области. Далее по скорости сокращения населения идут Республика Мордовия, Пензенская область и Алтайский край, и замыкает группу депопуляционных агропромышленных регионов Ростовская область и Чувашская Республика. Во всех этих регионах убыль населения осуществлялась за счет естественной составляющей, а в девяти из них — еще и в результате миграционного оттока населения. Только в трех регионах — в Воронежской и Ростовской областях и Республике Крым (с 2016 г.) — наблюдался миграционный прирост, но он не компенсировал естественную убыль населения.

Депопуляционные агропромышленные регионы рассредоточены почти по всей территории России. Они расположены в Центральном, Северо-Западном, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Половина из них имеет приграничный статус. Убыль населения здесь представляет угрозу не только их социально-экономическому развитию, но и сохранению социального контроля над ними и обеспечению национальной безопасности.

Особую тревогу вызывают приграничные регионы с убывающим населением и низкой плотностью населения (см. табл. 1). Это — Алтайский край, Амурская и Псковская области. При оценке демографических угроз важно также учитывать и тот факт, что по территории выделенных агропромышленных регионов население распределено крайне неравномерно. Так, в Алтайском крае более половины его жителей сосредоточено в городах Барнауле, Бийске, Рубцовске и прилегающих к ним сельских районах, при этом они занимают лишь 14% его площади. А 22 сельских района с плотностью населения менее пяти человек на 1 км² занимают 40% его территории, и здесь проживает только 10% населения.

Следующий момент, на котором хотелось бы заострить внимание, касается вопросов взаимосвязи между численностью населения и социально-экономическим развитием агропромышленных регионов. Начиная, по крайней мере с Т. Мальтуса, утверждается о наличии положительной связи между численностью населения и масштабами экономики, между демографическим ростом и экономическим. И если первое не вызывает сомнения, то относительно существования такой связи между ростом населения и ростом экономики возникают вопросы. По мнению ряда исследователей [7–9],

убедительных научных доказательств наличия такой связи не получено до сих пор. Результаты нашего анализа подтверждают их выводы. Коэффициент корреляции между численностью населения и валовым региональным продуктом близок к единице, однако динамика рассматриваемых показателей за последние почти четверть века разнонаправлена (рис. 1), коэффициент корреляции между темпами их роста (убыли) составил $-0,62$. Объясняется это в первую очередь динамикой производительности

труда, темпы роста которой в анализируемый период позволили не только компенсировать сокращение населения, в этом случае трудоспособного, но и обеспечить экономический рост¹. Подобные связи наблюдаются и между изменением численности населения и реальных доходов. Относительно их абсолютных значений можно утверждать лишь об умеренных связях, коэффициент корреляции равен $0,39$.

¹ См., например, [10, с. 173–182].



Источник: данные Росстата, расчеты автора

Таблица 3

Распределение агропромышленных регионов Российской Федерации по численности населения, валовому региональному продукту и доходам в 2017 г.

Показатели		Регионы
Численность населения, тыс. чел.	До 800	Республика Тыва, Республика Адыгея (Адыгея), Карачаево-Черкесская Республика, Псковская область, Орловская область
	От 800 до 1500	Амурская область, Республика Мордовия, Кабардино-Балкарская Республика, Тамбовская область, Брянская область, Чувашская Республика — Чувашия, Пензенская область
	Свыше 1500	Республика Крым, Воронежская область, Алтайский край, Ставропольский край, Ростовская область
Валовой региональный продукт, млрд руб.	До 200000	Республика Тыва, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Адыгея (Адыгея), Кабардино-Балкарская Республика, Псковская область
	От 200000 до 500000	Республика Мордовия, Орловская область, Амурская область, Чувашская Республика — Чувашия, Тамбовская область, Брянская область, Республика Крым, Пензенская область
	Свыше 500000	Алтайский край, Ставропольский край, Воронежская область, Ростовская область
Среднедушевые денежные доходы, руб.	До 21000	Республика Тыва, Карачаево-Черкесская Республика, Чувашская Республика — Чувашия, Республика Мордовия, Республика Крым, Кабардино-Балкарская Республика
	От 21000 до 26000	Пензенская область, Алтайский край, Псковская область, Ставропольский край, Орловская область, Республика Адыгея (Адыгея), Тамбовская область
	Свыше 26000	Брянская область, Ростовская область, Воронежская область, Амурская область

Источник: данные Росстата.

Динамика численности населения, ВРП и реальных денежных доходов в агропромышленных регионах России, % к 1996 г.

Об этом же свидетельствует распределение агропромышленных регионов по численности населения, валовому региональному продукту, денежным доходам и пересечение групп регионов с низкими, средними и высокими их значениями (табл. 3).

Нам представляется, что изучать влияние динамики населения на экономический рост и, тем более, на устойчивое развитие регионов, необходимо в более широком контексте с учетом многочисленных функций населения (экономических, социальных, демографических, политических и других) и условий их реализации. В этой связи сокращение населения в России с ее огромной, слабозаселенной и недостаточно освоенной территорией, как и в большинстве российских регионов, ограничивает при прочих равных условиях их социально-экономическое развитие и угрожает сохранению государственного и общественного контроля над их территорией.

Таким образом, проведенный анализ показал, что по численности населения агропромышленные регионы занимают стабильно весомое место в демографическом пространстве России. Сокращение населения в них происходит с меньшей скоро-

стью, чем в целом по России, и в эту группу входят пять субъектов Российской Федерации, в которых наблюдается прирост населения. По численности населения агропромышленные регионы не образуют однородной совокупности и характеризуются значительными внутригрупповыми различиями. В целом по группе за анализируемый период эти различия несколько снизились. Между численностью населения и объемом валового регионального продукта отмечается прямая корреляционная связь, а между их динамикой — обратная. Последнее объясняется движением производительности труда, рост которой в рассматриваемый период позволил не только компенсировать убыль населения в трудоспособном возрасте, но и обеспечил рост валового регионального продукта. Подобная картина наблюдается и во взаимосвязи между численностью и реальными доходами населения. Вместе с тем сокращение населения в агропромышленных регионах может привести и в отдельных регионах уже приводит к обезлюдению значительных территорий и утрате социального контроля над ними, недостатку кадров и ограничению возможностей для экономического роста, сокращению человеческих ресурсов для развития социальной сферы и демографического воспроизводства. Особую опасность эти процессы представляют для устойчивого развития приграничных регионов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Троцковский А. Я., Юдинцев А. Ю., Сундеева М. А. Агропромышленные регионы России: понятие, подходы к выделению и его результаты // Регион: экономика и социология. 2019. № 2 (102). С. 101–124.
2. Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края: социально-экономические и пространственные аспекты: колл. монография / науч. ред. А. Я. Троцковский. Барнаул, 2013. 330 с.
3. Лавровский Б. Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование // Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. Новосибирск: Экор, Сибирское соглашение, 2000. С. 272–306.
4. Минашкин В. Г., Садовникова Н. А., Шмойлова Р. А., Карманов М. В. и др. Статистика: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2013. 448 с.
5. Вайнберг Дж., Шумекер Дж. Статистика / пер. с англ. Л. А. Клименко и Б. И. Клименко. М.: Статистика, 1979. 389 с.
6. Минакир П. А. Экономический анализ и измерения в пространстве // Пространственная экономика. 2014. № 1. С. 12–39.
7. Becker G. S., Glaeser E. L., Murphy K. M. (). Population and economic growth // American Economic Review. 1999. Vol. 89, No 2. Pp. 145–149.
8. Kuznets S. Population change and aggregate output // Demographic and economic change in developed countries. National Bureau of Economic Research, 1960. Pp. 324–351.
9. Вишневский А. Г., Щербакоева Е. М. Демографические тормоза экономики // Вопросы экономики. 2018. № 6. С. 48–72.
10. Трансформационные процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае: монография / под ред. А. Я. Троцкого. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2017. 424 с.

REFERENCES

1. Trotskovsky A. Ya., Yudincev A. Yu., Sundeeva M. A. Agropromyshlennye regiony Rossii: ponyatie, podhody k vydeleniyu i ego rezul'taty // *Region: ekonomika i sociologiya*. 2019. № 2 (102). S. 101–124.
2. Ustojchivoe razvitie sel'skih territorij Altajskogo kraja: social'no-ekonomicheskie i prostranstvennye aspekty: koll. monografiya / nauchn. red. A. YA. Trockovskij. Barnaul, 2013. 330 s.
3. Lavrovskij B. L. Regional'naya asimmetriya v Rossijskoj Federacii: izmerenie i regulirovanie // *Regional'naya politika, napravlennaya na sokrashchenie social'no-ekonomicheskoy i pravovoj asimmetrii*. Novosibirsk: Ekor, Sibirskoe soglashenie. 2000. S. 272–306.
4. Minashkin V. G., Sadovnikova N. A., SHmojlava R. A., Karmanov M. V. i dr. *Statistika: Moskovskij gosudarstvennyj universitet ekonomiki, statistiki i informatiki*. M., 2013. 448 s.
5. Vajnberg Dzh., SHumeker Dzh. *Statistika / per. s angl.* L. A. Klimenko i B. I. Klimenko. M.: Statistika, 1979. 389 s.
6. Minakir P. A. *Ekonomicheskij analiz i izmereniya v prostranstve // Prostranstvennaya ekonomika*. 2014. № 1. S. 12–39.
7. Becker G. S., Glaeser E. L., Murphy K. M. (1999). Population and economic growth. *American Economic Review*, Vol. 89, No 2, pp. 145–149.
8. Kuznets S. (1960) Population change and aggregate output. In: *Demographic and economic change in developed countries*. National Bureau of Economic Research, pp. 324–351.
9. Vishnevskij A. G., Shcherbakova E. M. *Demograficheskie tormoza ekonomiki // Voprosy ekonomiki*. 2018. № 6. S. 48–72.
10. *Transformacionnye processy i formirovanie konkurentnyh preimushchestv v Altajskom krae: monografiya / pod red. A. YA. Trockovskogo*. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2017. 424 s.

Поступила в редакцию: 30 декабря 2019 г.

Принята к печати: 3 февраля 2020 г.

РОЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В БОЛГАРИИ

О. Стоичкова

Высшая школа агробизнеса и регионального развития (Пловдив, Болгария)

Рассматриваются вопросы финансирования сельского хозяйства в Болгарии из фондов и программ ЕС. Анализируются результаты европейской помощи по первому и второму столпу Общей сельскохозяйственной политики Европейского союза, в которой Болгария участвует с 2007 г. Отмечены также как положительные результаты для сельского хозяйства Болгарии, так и проблемы, стоящие перед этим сектором в новом периоде программирования.

Ключевые слова: общая аграрная политика ЕС, Европейский фонд развития сельских районов, первый и второй столп финансирования, прямые платежи, реформы аграрной политики.

THE ROLE OF THE EUROPEAN AGRICULTURAL FUNDING IN BULGARIA

Prof. Ogniana Stoichkova, PhD

University of Agribusiness and Rural Development Plovdiv, Bulgaria

The article deals with the issues related to financing of agricultural industry in Bulgaria from the EU funds and programs. The outcomes of European support under the first and second pillars of the Common Agricultural Policy of the European Union, in which Bulgaria has been participating since 2007, are analyzed. Besides, the positive effects on Bulgaria's agriculture as well as the problems facing the agricultural sector in the new programming period are highlighted.

Keywords: the EU Common Agricultural Policy, European Fund for Rural Development, the first and the second pillars of financing, direct payments, agricultural policy reforms.

Общая сельскохозяйственная политика (ОСП) — европейский ответ на необходимость обеспечения достойного уровня жизни для 12 млн фермеров и стабильного, диверсифицированного и безопасного питания для 500 млн граждан Европейского союза (ЕС). Это укрепляет конкурентоспособность и устойчивость сельского хозяйства ЕС путем предоставления прямых платежей и рыночных мер фермерам и финансированию программ развития сельских районов в Союзе.

Сельскохозяйственный, лесной и пищевой секторы Европы имеют большой потенциал для дальнейшего развития производства высококачественных продуктов с добавленной стоимостью, которые удовлетворяют разнообразным и растущим требованиям европейских потребителей и мировых рынков.

Для решения задач по реализации этих приоритетов государствам-членам рекомендуется сосредоточить поддержку на следующих ключевых действиях:

- реструктуризация и модернизация аграрного сектора;
- улучшение целостности цепочки производства продуктов питания;
- поощрение инновационных технологий и доступа к исследованиям и разработкам;
- поощрение сбора, обработки и распространения информации и поощрение динамичного предпринимательства;
- развитие новых рынков для сельскохозяйственной и лесной продукции;
- улучшение экологических показателей сельских и лесных хозяйств.

1. Анализ финансовой базы сельского хозяйства. Основными инструментами общей сельскохозяйственной политики являются:

- Первый столп — Организация общего рынка (ООР) для сельскохозяйственной продукции, прямых платежей, поддержки рынка и программ продвижения. Мероприятия в рамках первого уровня ОСП финансируются Европейским фондом сельскохозяйственных гарантий (ЕФСГ).

- Второй столп — политика в области развития сельских районов. Финансируется Европейским сельскохозяйственным фондом развития сельских районов (ЕФРСР) и дополняется бюджетами государств-членов (национальное софинансирование).

1.1. Первый столп общей аграрной политики. Инвестирование в болгарское сельское хо-

зяйство на программный период 2007–2013 гг. Крупнейшим источником средств для сельского хозяйства в Болгарии являются прямые платежи, которые вместе с национальными надбавками достигли почти 5,5 млрд левов за период 2007–2013 гг.

В соответствии с политикой ЕС поддержка СЕОП (Схема единой оплаты на единицу площади) отделена от производства, то есть количество поддержки не зависит от типа выращиваемой культуры. Хотя ОСП не влияет на выбор фермером производства, существуют значительные успехи в производстве зерновых, технических и кормовых культур, где производственные затраты относительно низки. Посевные площади под этими культурами за период 2007–2013 гг. выросли на 25% [1, с. 10].

Таблица 1

Директные платежи СЕОП за 2016 и 2020 гг.

Страны	ИЗП в млн дка	Субсидии			
		2016	2020	2016	2020
		млн евро		за дка в евро	
ЕС-28	1 758.15	42 129	42 205	24.0	24.0
ЕС-15	1 216.11	32 850	32 407	26.0	25.7
ЕС-13	47.04	9 279	9 735	18.7	19.6
В т. ч. Болгария	44.76	793	796	17.7	17.8

Примечание. Источник: Христов В. Балонът със земеделските субсидии // Дума, бр. 157, 11 юли 2015 г.

Как следует из таблицы 1, средний уровень прямой поддержки Болгарии в 2016 г. составил 17,7 евро/га, что ниже уровня средней прямой поддержки для ЕС-28 и уровня стран-членов ЕС-15, и немного ближе к уровню стран-членов ЕС-13. Различия в росте к 2020 году среднего уровня прямых поддержки также сохранятся, как для средней прямой поддержки ЕС-28, так и от уровней ЕС-15 и ЕС-13. Считается, что это негативная тенденция для будущей прямой поддержки первым столпом новой ОСП отбрасывает Болгарию на одно из последних мест по уровню и объему финансирования ЕС.

В соответствии со статьей 68 Регламента (ЕС) № 73/2009 государства-члены ЕС могут использовать до 10% своих национальных потолков для обеспечения прямых платежей в поддержку конкретных секторов для расширенного диапазона целей. Болгария широко использовала эту возможность в первый год применения расширенных специальных схем поддержки, так, в декабре 2009 г. она таким образом оказывала поддержку сектору коровьего молока. В 2010 г. реализация специального инструмента поддержки была расширена, добавив новый сектор поддержки — овец и коз. В рамках данной схемы была реализована конкретная схема поддержки разведения овец и коз в эко-

номически уязвимых муниципалитетах на юге Болгарии и специальная схема поддержки разведения овец и коз в менее благоприятных районах — более 2,4 млн лв. [2, с. 3].

В дополнение к СЕОП фермеры могут также получать средства в форме национальных добавок. Они дают фермерам возможность получить дополнительные средства для выращиваемых ими культур. Болгарии удалось сохранить стабильный уровень субсидирования из национальных фондов для производителей табака и животноводов (согласно Системе данных учета фермерских хозяйств совокупная поддержка превысила 500 левов на единицу животного в 2012 г.).

В течение первых 7 лет членства Болгарии в ЕС ряд положительных результатов от реализации I Столпа ОСП может быть принят во внимание.

В результате применения правил прямых платежей в стране наблюдается уменьшение размера необрабатываемых земель. В первый год членства Болгарии в ЕС необрабатываемые земли в стране составили 550116 га. В 2013 г. — 5,0% от сельскохозяйственной площади и уменьшились на 26,4% по сравнению с 2012 г. В 2010 г. площадь необрабатываемых земель составляла 441025 га, а в 2013 г. сократилась на 40% (до 263698 га) [2, с. 8].

За период 2007–2013 гг. в сектор «Земледелие» был выделен значительный финансовый ресурс для прямых платежей: для национальных проплат по стране и для конкретной, специально предназначенной прямой поддержки. Схемы прямой поддержки обеспечили субсидии в размере более 124,2 млн левов для селекционеров на период 2010–2013 гг. для выращивания на фермах молочных коров. С целью выращивания овец или коз в рамках специальной сопутствующей поддержки ЕС предоставил более 5,5 млн левов. На период 2012–2013 гг. 15 млн левов в год выделялось производителям качественных фруктов и овощей в дополнение к субсидированию территориями [2, с. 7].

Прямые платежи и конкретная совместная поддержка обеспечила стране быстрый рост ликвидности и работающие финансовые ресурсы из ЕС, которые в условиях экономического и финансового кризиса вряд ли могли бы быть обеспечены национальным бюджетом.

1.2. Второй столп общей аграрной политики. Политика развития села 2007–2013 гг. Типичным для этого периода программирования (2007–2013 гг.) является большое внимание общей стратегии развития сельских районов в ЕС.

Общая сумма средств, выделенных Европейским сельскохозяйственным фондом для развития сельских районов Болгарии на период 2007–2013 гг. составила 2602 млн евро. Национальное софинансирование составило 20% (около 631 млн евро). Общая сумма средств для развития села за этот период достигла 3 233 млн евро [3, с. 4].

1.2.1. Определение и анализ развития сельских районов в Болгарии. Национальное законодательство определяет сельские районы Болгарии как муниципалитеты с населением не более 30000 человек. Согласно этому определению, 231 муниципалитет в Болгарии классифицируется как сельский. Они составляют 81% территории и 42% населения страны.

Согласно Европейской типологии административных регионов (NUTS 3), в Болгарии 15 районов являются преимущественно сельскими, 12 — промежуточными, и только один дифференцируется как преимущественно городской район (столица София).

В 2010 г. в экономике, в основном сельской местности, было создано 25% валовой добавленной стоимости (ВДС) Болгарии, что обеспечено 33% занятости (см. рис. 1).



Рис. 1. Население, ВВП и занятость по типам районов (2010 г.)
Источник: Евростат, Экономические счета сельского хозяйства

Большинство компаний в этих регионах — это микрокомпании — 90 тыс., которые обеспечивают работой около 170 тыс. человек.

Объемы инвестиций и уровень производительности труда в сельской экономике низкие. Экономическое развитие сельских районов в Болгарии, измеряемое ВВП на душу населения, является одним из самых низких в ЕС (28% от среднего показателя ЕС за 2013 г., который ставит Болгарию на 24-е место по этому показателю) из-за неполного использования рабочей силы, структурных проблем экономики и снижения производительности труда. Сельские районы страны по-прежнему от-

стают в своем экономическом развитии от городских районов.

Сельская экономика имеет низкий уровень диверсификации. В первичном секторе преимущественно сельские районы имеют очень высокую долю добавленной стоимости и занятости, соответственно 11 и 32% [3, с. 30].

В более общем плане среднедушевой доход на душу населения в сельской местности ниже, чем в городах, в то время как база навыков более узкая, а сектор услуг менее развит. Кроме того, работа об окружающей среде в сельской местности часто связана с финансовыми затратами.

1.2.2. Национальный стратегический план развития сельских районов Болгарии определил следующие общие цели на период 2007–2013 гг.:

- развитие конкурентоспособной и инновационной агропромышленной, лесной и агропродовольственной отраслей;
- сохранение природных ресурсов и окружающей среды;
- повышение качества жизни и расширение возможностей трудоустройства в сельской местности [4, с. 18].

Основная функция Программы развития сельских районов 2007–2013 гг. — реализация национального стратегического плана по достижению стратегических целей, определенных комплексом мер и сгруппированных по четырем приоритетным направлениям:

- «Повышение конкурентоспособности аграрного и лесного секторов» — 40%;
- «Улучшение окружающей среды и сельской природы» (землеустройство) — 26%;
- «Улучшение качества жизни в сельской местности и диверсификация сельской экономики» — 30%;
- «Лидер» — 2,5% (включено в бюджет по другим направлениям). Лидерские меры помогают накапливать социальный капи-

тал и приобретать навыки для разработки и реализации местных стратегий развития сельских районов.

Кроме того, необходима техническая помощь — инструмент, который финансирует действия по укреплению потенциала структур управления фондами ЕС на национальном уровне — 4%.

Одна часть финансирования предоставляется Европейским сельскохозяйственным фондом развития сельских районов (ЕСФРСР), а другая — национальными/региональными, а иногда и частными источниками (рис. 2).

1.3. Анализ прогресса, достигнутого с точки зрения поставленных целей.

Предоставление государственных средств сельскому хозяйству и сельским районам Болгарии произвело важный мультипликативный эффект. Началась серьезная реструктуризация и консолидация сельского хозяйства, улучшена сельская инфраструктура, что помогло экономическому развитию и предотвратило депопуляцию этих районов.

В частности, с 2007 г. благодаря фондам для развития села в Болгарии:

- выплачено 5807 евро каждому из молодых фермеров, что превышает целевой показатель в отношении утвержденных норм для молодых фермеров;

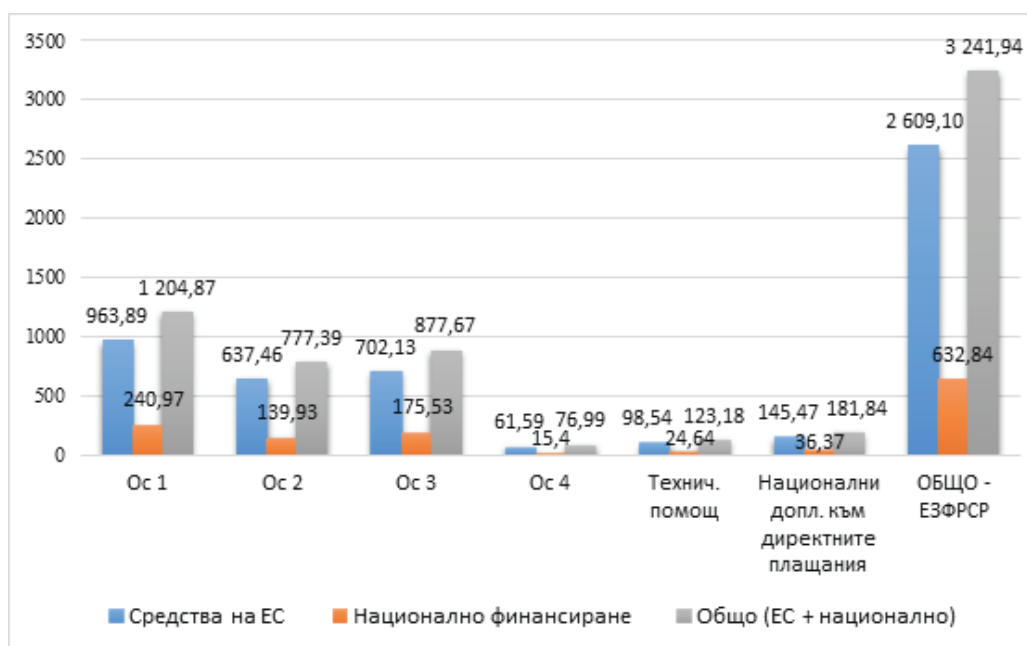


Рис. 2. Бюджет по приоритетным осям за период 2007–2013 г. (в млн евро при постоянных ценах за 2011 г.)

Источник: Министерство земледелия и продовольствия, Дирекция «Развитие сельских районов» (ДРСР)

- валовая добавленная стоимость (ВДС) подерживаемых ферм и предприятий увеличилась более чем на 1,6 млрд евро;

- более 560 000 человек из болгарского сельского населения получили более качественные базовые услуги;

- более 4900 фермеров (841 000 га) получили поддержку агроэкологии;
- почти 1400 фермерских хозяйств (71 000 га) получили поддержку для органического земледелия [5, с. 3];
- растет число ферм, отвечающих стандартам на сырое молоко;
- в результате реализации агроэкологической меры растет число домашних животных, которым грозит исчезновение;
- количество незаконных объектов недвижимости уменьшается. Улучшается состояние постоянно травяных площадей; интерес к органическому сельскому хозяйству растет.

2. Реформы общей аграрной политики в 2014–2020 гг. Общая сельскохозяйственная политика (ОСП) была крупнейшей статьей в бюджете ЕС с долей 42,2% расходов в 2007–2013 гг., но долгосрочное давление с целью сокращения расходов на сельское хозяйство отражается в новой многолетней финансовой структуре. Тем не менее ЕС будет и впредь решительно поддерживать амбициозную сельскохозяйственную политику, которая составляет 37,8% от общего объема за период 2014–2020 гг. с общим выделением 382,9 млрд евро. В первом столпе (прямые платежи) по-прежнему доминируют 277,85 млрд евро, или 74,5% от общего объема, и 84,936 млрд евро в ценах 2011 г. для Программы развития сельских районов (второй столп) [6, с. 15].

Основные изменения в Общей сельскохозяйственной политике (ОСП) можно обобщить следующим образом:

- более справедливое распределение средств ЕС — надо гарантировать, чтобы прямые платежи шли только активным фермерам, члены Европарламента убедили Совет составить черный список компаний, таких как аэропорты или спортивные клубы, которые будут автоматически исключены из финансирования ЕС;
- более экологичная сельскохозяйственная политика без двойного финансирования — в соответствии с новой ОСП 30% бюджетов прямых платежей государств-членов могут расходоваться только в случае обязательных экологических мер, таких как диверсификация сельскохозяйственных культур, постоянное содержание пастбищ и создание «Экологически ориентированные районы» будут встречаться [7, с. 8];
- гибкость между двумя столпами CAP увеличивается с 2015 г. Государства-члены имеют возможность первоначально переводить средства в обоих направлениях (до 15% от первого уровня до второго и до 25% в некоторых странах второго уровня).

За этот период Болгария получит от ОСП — 7,5 млрд евро. Для поддержки доходов фермерских

хозяйств будет выделено более 5 млрд евро в форме прямых платежей, а около 2 млрд евро будет выделено на развитие сельских районов и инвестиции в сельское хозяйство в рамках Программы развития сельских районов (ПРСР).

Итак, меры в Первом и Втором Столпе ОСП направлены на важные и уязвимые сектора для Болгарии, такие как животноводство, производство овощных и многолетних культур.

2.1. Внедрение прямой поддержки в рамках первого столпа реформированной общей сельскохозяйственной политики в Болгарии в период 2015–2020 гг. Реформа Общей сельскохозяйственной политики (ОСП), проводимая в рамках Европейского союза (ЕС), предполагает внесение изменений и внедрение многоуровневой структуры прямых платежей в Республике Болгария на период 2015–2020 гг.

Единичные платежи фермерам были заменены платежной системой, состоящей из семи компонентов: 1) оплата за гектар; 2) дополнительная поддержка, направленная на возмещение затрат, связанных с предоставлением общественных благ экологически обоснованным образом, которые не оплачиваются рынком (экологический или «зеленый» компонент); 3) дополнительная оплата для молодых фермеров (до 2% для молодых (до 40 лет) фермеров); 4) перераспределительный платеж, позволяющий предоставлять помощь на первые 30 га хозяйства; 5) поддержка дополнительного дохода в районах с ограниченными природными ресурсами; 6) платежи, связанные с производством по экономическим или социальным причинам; 7) создание упрощенной схемы для мелких фермеров, получающих менее 1250 евро [8, с. 9].

Кроме того, ЕС предлагает ввести максимальный размер прямых платежей до 300 000 евро, при этом суммы от 150 000 до 300 000 постепенно сокращаются на 20, 40 или 70% с шагом 50 000.

2.2. Долгосрочные стратегические цели политики ЕС по развитию сельских районов в Болгарии на 2014–2020 гг. На этот программный период в сельской местности в Болгарии будет выделено более 2,847 млрд евро, из которых 2,338 млрд запланировано на европейское финансирование, поскольку министерство сельского хозяйства пообещало, что новая программа развития сельских районов будет более эффективной и действенной, чем предыдущая, а в конце периода эффект от реализации программы роста объем валового национального продукта за счет агропромышленного комплекса значительно увеличится.

В соответствии с «Европой 2020» и общими целями ОСП средства, предназначенные для раз-

вития сельских районов в Болгарии, будут расходоваться в соответствии с четко определенными приоритетами, установленными в Программе развития сельских районов (ПРСР) на 2014–2020 гг. (см. рис. 3).



Рис. 3. Распределение средств для Болгарии в рамках Программы развития сельских районов на период 2014–2020 гг., %:

- — более конкурентоспособный сектор, включающий жизнеспособные хозяйства производящие качественные продукты питания (около 24% публичных средств по программе);
- — сохранение экосистем и устойчивого использования природных ресурсов в сельских и лесных хозяйствах, а также в пищевой промышленности (около 46% средств);
- — социально-экономическое развитие сельских районов, способствующее созданию рабочих мест, сокращению бедности, улучшению стандарта жизни (около 30% средств).

Бюджетные ассигнования на ПРСР 2014–2020 гг. предусматривают в общей сложности 17 мер. В частности, предусмотрен ряд мер и схем поддержки для животноводов, а также сектора органического животноводства, для которых будет оказана поддержка в рамках меры «Органическое сельское хозяйство».

Бремя финансовой поддержки ложится на развитие малого бизнеса. Развитие малого бизнеса предусматривает финансовую поддержку, он имеет отдельный бюджет, составляющий 82,174 млн евро. Эта помощь пойдет на пользу фермерам, которые обрабатывают не менее 100 га земли и имеют объем производства от 2000 евро до 7999 евро. По данным агростатистики, в Болгарии насчитывается 85770 холдингов, соответствующих этим критериям.

Около 173,421 млн евро выделено на развитие экономики и деловой активности, включая стартовую помощь молодым фермерам на сумму 45476 млн евро.

Более 753,062 млн евро, или 27% от общего бюджета ПРСР предназначено для самой важной меры для фермеров — покупки материальных активов. Эти средства будут финансировать модернизацию животноводческих ферм, селекцию растений, переработку продуктов питания, промышленность, строительство или реконструкция ирригационных и дренажных систем и т. д.

Средства в рамках агроэкологической меры составляют 290,533 млн евро, а на органическое земледелие — 102,906 млн евро. Из выгод (62,367 млн евро), предназначенных для землевладельцев, охваченных Европейской экологической сетью, Natura 2000 получит выгоду для 42 тыс. владельцев и 530 тыс. га в охраняемых районах.

Предусматривается новая мера по поддержке животноводства с бюджетом 56,895 млн евро, чтобы болгарские птицеводческие хозяйства соответствовали требованиям ЕС.

Для сельских муниципалитетов предусмотрен второй по величине бюджет в ПРСР — более 630,725 млн евро на строительство и реконструкцию муниципальных дорог, сети водоснабжения и канализации, на улучшение туристической инфраструктуры в селах.

Приблизительно 50 млн левов будут направлены в Компенсационный фонд управления рисками. Это так называемый «фонд солидарности» (возмещение потерь от ливней и других стихийных бедствий, наносящих ущерб фермерам) [9].

Заключение. Членство Болгарии в ЕС сделало Общую сельскохозяйственную политику решающим фактором в развитии болгарского сельского хозяйства. Хотя в последние годы положительный эффект в развитии этого сектора экономики был обусловлен значительной поддержкой европейских фондов и увеличением вклада национальных фондов, в целом сельскохозяйственное производство в стране все еще характеризуется относительно низкой конкурентоспособностью и недостаточной рыночной ориентацией.

С точки зрения продовольственной безопасности и ухудшающегося состояния здоровья болгарской нации это можно считать абсурдом, когда импорт таких важных продуктов, как фрукты, овощи, мясо и ряд других, превалирует над экспортом и достигает угрожающих уровней (70–80%).

Новый программный период (2014–2020 гг.) обеспечит большую гибкость в управлении финансовыми потоками сектора и, в частности, направит их на эффективное управление ресурсами.

Имея все природные ресурсы для эффективно ведения сельского хозяйства, Болгария больше не может продолжать терять свои позиции на европейском и мировом рынке и, как следствие, находится в незнакомой ситуации [9].

REFERENCES

1. Valkanov N. Development of Productivity in Bulgarian Agriculture after the Country's Accession to the EU, Institute for Market Economics, Sofia, December 2014.
2. Ministry of Agriculture and Food, Direct Payments from the Common Agricultural Policy in Bulgaria in the Period of 2015–2020, Sofia, 2014.
3. Directorate for Rural Development (RSP) at MAF, Program for Rural Development of the Republic of Bulgaria, 2014–2020, Sofia, 2015.
4. MAF Directorate for Rural Development (RSP), Annual Report on the Implementation of the Rural Development Program (2007–2013) in the Republic of Bulgaria for the period from January 1, 2008 to December 31, 2008, Sofia, July 2009.
5. Directorate-General for Agriculture and Rural Development of the European Commission, Bulgaria Common Agricultural Policy, [Electronic resource] URL: <http://www.europarl.europa.eu>, March 2015, http://ec.europa.eu/agriculture/cap-in-your-country/pdf/bg_bg.pdf (accessed 04/26/2016).
6. Nikolov V., Nikolova D., The Multiannual Financial Framework of the European Union for the period from 2014 to 2020. Analysis and Potential Effects on Bulgaria, Institute for Market Economics, Sofia, October 2012.
7. The EU Agricultural Policy 2014–2020 // Euro News Weekly Bulletin. National Assembly — Legislative Activity Directorate, No. 23, November 25, 2013.
8. CAP for CAP project — Promoting the Common Agricultural Policy of the European Union, ed. Economedia, Sofia, 2015.
9. Tsvetanova M., Who is the money for under the new RDP? [Electronic resource] URL: <http://www.fermera.bg>, February 17, 2014 <www.fermera.bg/business/itemlist/tag/PRSR.html?start=30> (accessed 04/28/2016).

Поступила в редакцию: 14 января 2020 г.
Принята к печати: 19 февраля 2020 г.

НАШИ АВТОРЫ

OUR AUTHORS

1. Аксенова Елена Александровна, экономист Барнаульского филиала ООО «Сибирская теплосбытовая компания» (Барнаул, Россия), e-mail: elena2172@icloud.com

2. Беляев Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономического предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: belyaevvi@mail.ru

3. Боев Никита Вадимович, аспирант Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия) e-mail: nikita.boev@inbox.ru

4. Волкова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства Бийского технологического института филиала Алтайского государственного технического университета им. И. И. Ползунова (Бийск, Россия), e-mail: volkovanv@bt.secna.ru

5. Воронкова Виктория Александровна, специалист Алтайской дистанции пути Западно-Сибирской железной дороги — филиала ОАО «РЖД», e-mail: vika.voronkova.9393@mail.ru

6. Вукович Галина Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия регионального и кадрового менеджмента Кубанского государственного университета (Краснодар, Россия), e-mail: kat224@yandex.ru

7. Горбунов Юрий Вадимович, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: barnaulgorbunov@mail.ru, ORCID: 0000-0002-0731-0939

8. Ильиных Юлия Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Барнаул, Россия), e-mail: yulia.iln@mail.ru

9. Кузнецова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и социально-экономических отношений Алтайского государственного университета, (Барнаул, Россия), e-mail: olgaV.kuznecova@yandex.ru

10. Кылыггай Ай-кыс Чамдаловна, научный сотрудник Тувинского института освоения природных ресурсов Сибирского отделения РАН (Кызыл, Россия), e-mail: aik_k@mail.ru

11. Лепешкина Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: lepeshkinasv@gmail.com

12. Лякишева Валентина Григорьевна, доцент кафедры региональной экономики и управления Алтайского государственного университета, (Барнаул, Россия), e-mail: valbarnaul22@gmail.ru

13. Маликова Валерия Валерьевна, аспирант Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: ostroukhova-lera@mail.ru

14. Межов Игорь Степанович, доктор экономических наук, профессор, директор малого инновационного предприятия ООО «Горизонты Алтая» (Барнаул, Россия), e-mail: mgvis@mail.ru

15. Межов Степан Игоревич, доктор экономических наук, доцент, директор Международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: megoff@mail.ru

16. Поволоцкая Ольга Артуровна, доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Барнаул, Россия), e-mail: OAPovolotskaya@fa.ru

17. Родионова Людмила Васильевна, кандидат социологических наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск, Россия), e-mail: lvieie@mail.ru, ORCID: 0000-0003-2343-2466

18. Сагателян Венера Романовна, ведущий специалист консультационно-ревизионного отдела Комитета по финансам, налоговой и кредитной политики города Барнаула, (Барнаул, Россия), e-mail: vs70495@mail.ru

19. Стоичкова Огняна, доктор наук, профессор Высшей школы агробизнеса и регионального развития (Пловдив, Болгария), e-mail: ostoichkova@uard.bg

20. Троцковский Александр Яковлевич, доктор социологических наук, профессор, заведующий лабораторией Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск, Россия), заведующий кафедрой экономической теории Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия), e-mail: trotskowskiy@dc.asu.ru, ORCID: 0000-0002-3233-8570

ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС»

ARTICLE SUBMISSION GUIDELINES FOR "ECONOMICS PROFESSION BUSINESS"

1. 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 0,5 п. л. (20 000 знаков с пробелами или примерно 11 страниц, включая список литературы, сведения об авторах и иллюстрации); для кандидатов и докторов наук объем публикаций не должен превышать 1,0 п. л. (40 000 знаков с пробелами или примерно 22 страницы), минимальный объем статьи составляет 0,35 п. л. (14 500 знаков с пробелами или примерно 8 страниц). Таблица или рисунок формата А4 составляет 5 400 знаков с пробелами.
- Публикации принимаются на русском и английском языках.
- Рукопись должна быть подписана всеми авторами на последней странице.

2. Статьи, поступающие в редколлегию, **проверяются с использованием системы «Антиплагиат»**; авторам рекомендуется перед отправкой проверять свои статьи на степень оригинальности текста.

3. К статье прилагаются:

- рекомендация кафедры (научного семинара кафедры) отсканированная в цвете;
- письмо-согласие с заверенной подписью (подписями) автора (авторов) статьи, отсканированные в цвете;
- для аспирантов обязательным документом является отправка об обучении в аспирантуре.

4. Структура статьи:

- индекс УДК, который проставляется 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, слово «Аннотация» не используется), 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, слово «Abstract» не используется), ключевые слова к публикации на английском языке (Key words, 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 ORCIDID (при наличии).
-

5. 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.

6. 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.

7. Требования к тексту, представленному в WORD:

- формат А4 (21x30 см);
- используемые версии текстового редактора — MSWord 2003 и выше (таблицы и рисунки — MSWord, MSExcel, CorelDraw 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, абзацный отступ 1,25 см;
- без переносов;
- возможно выделение текста шрифтами (жирный, курсив);
- возможно употребление спецсимволов (% и др.).

8. Библиографический список кириллицей оформляется следующим образом (ГОСТ Р 7.0.5–2008):

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: монография. 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: монография. 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: 05.10.2018).

Гиперссылку необходимо всегда заканчивать знаком «/».

д) ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

е) если для цитируемого источника существует DOI (Digital Object Identifier), его следует указывать в конце источника после точки в следующем виде: DOI: префикс/суффикс (например, DOI: 10.14258/izvasu (2014) 1.1–01).

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 латиницей учитывать порядок библиографического списка на русском языке. Список литературы латиницей оформлять под заголовком «References».

9. 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.

10. Библиографический список должен содержать, как правило, не менее 10 источников, содержащих ссылки как на отечественные, так и на зарубежные монографии и статьи в ведущих научных журналах.

11. 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.

12. К авторам, статьи которых публикуются за счет средств университета, относятся сотрудники, аспиранты и докторанты АлтГУ и аспиранты внешних организаций. Остальные публикации платные. Оплата производится безналичным расчетом. После решения редколлегии о публикации статьи автору высылается письмо с указанием точной суммы и банковских реквизитов. Расчет стоимости (вместе с НДС) — 300 руб. за страницу формата А4 (1 800 знаков с пробелами); при наличии неполных страниц их число округляется (менее половины страницы не засчитывается, более половины — считается за полную страницу).

В оплату входит подготовка статьи к публикации. Авторам, публикующимся в журнале, рекомендуется оформить на него подписку в каталоге Почты России.

Контакты

Публикацию, оформленную по всем правилам, необходимо выслать на адрес редакционной коллегии: ef@email.asu.ru

Адрес редколлегии:

656049, г. Барнаул, пр. Социалистический, д. 68, к. 113

ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС

2020. № 1

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации ПИ № РС77-77154 от 10 декабря 2019 г.

Литературный редактор *С. И. Тесленко*

Подготовка оригинал-макета *О. В. Майер*

Свободная цена

Подписано в печать 06.03.2020.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная.
Усл.-печ. л. 12,5. Тираж 500 экз. Заказ 84.

Типография Алтайского государственного университета
656099 Барнаул, ул. Димитрова, 66
