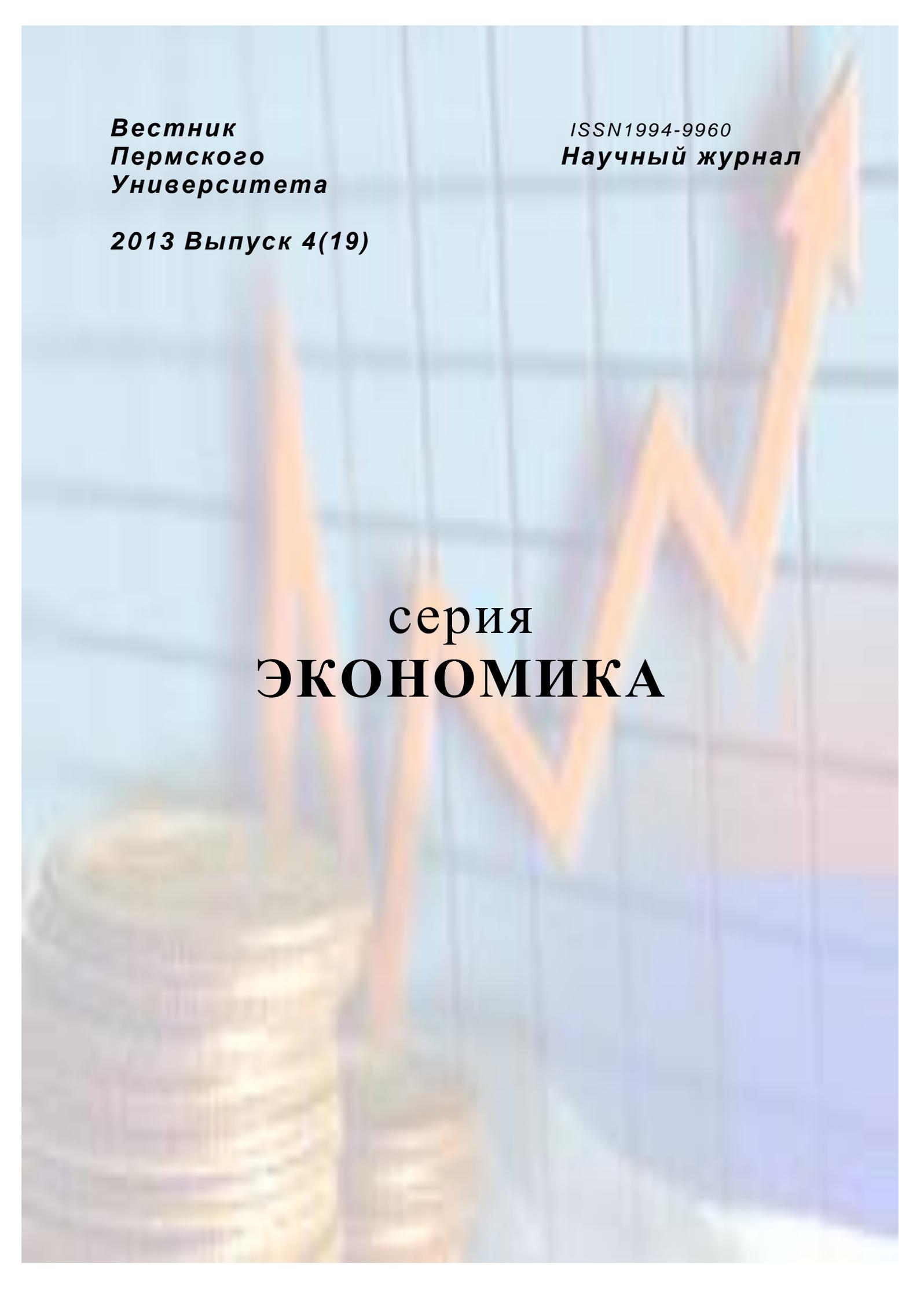


**Вестник  
Пермского  
Университета**

*ISSN1994-9960*  
**Научный журнал**

**2013 Выпуск 4(19)**

серия  
**ЭКОНОМИКА**



**Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»  
Научный журнал**

2013. Выпуск 4 (19)

Основан в 2006 году  
Выходит 4 раза в год

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук

---

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение «Пермский государственный национальный исследовательский университет»

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

*Валитов Ш.М.*, д. экон. наук, проф., директор Института экономики и финансов, Казань  
*Домошницкий А.И.*, проф. Университета Иудеи и Самарии, Ариэль, Израиль  
*Ендовицкий Д.А.*, д. экон. наук, проф., ректор ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет», Воронеж  
*Кубка Я.*, д. филос. наук, проф. Гданьского политехнического института, Польша, Гданьск  
*Мельник М.В.*, д. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и аудита ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва  
*Панкова С.В.*, д. экон. наук, проф., декан финансово-экономического факультета ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», Оренбург  
*Попов Е.В.*, д. экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, главный ученый секретарь Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург  
*Поспелов И. Г.*, д. физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАН, ведущий научный сотрудник Вычислительного центра им. А.А. Дородницына Российской академии наук, Москва  
*Татаркин А.И.*, д. экон. наук, проф., академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург  
*Шешукова Т.Г.*, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

*Шешукова Т.Г.*, д. экон. наук, проф. (гл. редактор)  
*Максимов В.П.*, д. физ.-мат. наук, проф.  
*Миролюбова Т.В.*, д. экон. наук, доц.  
*Новикова К.В.*, д. экон. наук, доц.  
*Перский Ю.К.*, д. экон. наук, проф. (Пермский национальный исследовательский политехнический университет)  
*Прудский В.Г.*, д. экон. наук, проф.  
*Пыткин А.Н.*, д. экон. наук, проф. (Пермский филиал Института экономики УрО РАН)  
*Симонов П.М.*, д. физ.-мат. наук, проф.  
*Разуваева К.В.*, ст. преп. (ответственный секретарь)

## ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Выпуск журнала посвящен теоретическим и прикладным проблемам экономики, математическим и инструментальным методам, региональной экономике, контрольно-учетным и аналитическим функциям управления.

### *Общие условия опубликования*

Автор предоставляет Издателю журнала (Пермский государственный национальный исследовательский университет) право на использование его статьи в составе журнала, а также на включение полнотекстовых вариантов статьи в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Право использования журнала в целом в соответствии с п. 7 ст. 1260 ГК РФ принадлежит Издателю журнала и действует бессрочно на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Объем прав Издателя на использование журнала в целом соответствует объему принадлежащего автору исключительного права, предусмотренного ст. 1270 ГК РФ, Издатель вправе также разрешить использование Издания в целом другим лицам на определенных условиях по его усмотрению.

Автор включенной в журнал статьи сохраняет исключительное право на нее независимо от права Издателя на использование журнала в целом.

Направление автором статьи в журнал означает его согласие на использование статьи Издателем на указанных выше условиях на включение статьи в систему РИНЦ и свидетельствует, что он осведомлен об условиях ее использования. В качестве такого согласия рассматривается также направляемая в редакцию справка об авторе, в том числе по электронной почте.

Редакция размещает фамилию, инициалы автора, название, аннотацию, ключевые слова и статьи на сайте Пермского университета: <http://www.econom.psu.ru>.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). Направление автором статьи в адрес редакции является согласием автора на подобное размещение и включение.

Гонорар за публикацию не выплачивается. Авторский экземпляр высылается автору по указанному им адресу.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

Редакционная коллегия извещает, что для участия в журнале принимается статья объемом не менее 10 и не более 15 полных страниц, в печатном и электронном вариантах, оформленная согласно требованиям редакционной коллегии. Полученные редколлекцией статьи не возвращаются.

### *Обязательные требования для рукописей*

1. Статьи представляются в электронном виде (в формате MS WORD – на CD или посылаются по электронной почте) и в печатном виде в двух экземплярах на бумаге формата А4. Установки: поля – 2 см; шрифт Times New Roman; размер шрифта – 14 пт; интервал – 1,5; таблицы и рисунки приводятся в основном тексте статьи, шрифт таблиц и подписей к рисункам – 12 пт.; все рисунки должны быть в черно-белом исполнении; табличные рамки не должны выделяться жирной чертой.
2. Число авторов не должно превышать трех человек.
3. Первый экземпляр статьи должен быть подписан авторами на обратной стороне последнего листа.
4. В начале статьи должен быть указан автор (ы), а также его (их) ученая степень и звание, место работы, должность, адрес и e-mail.
5. Каждая статья должна быть снабжена краткой аннотацией на русском и английском языках (не более 1 абзаца).

6. Название статьи, фамилия и имя автора (ов), сведения об ученой степени и звании, месте работы, должности автора(ов) должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.
7. К каждой статье должны быть даны ключевые слова на русском и английском языках.
8. В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р.7.0.5-2008 и приводится в алфавитном порядке. При описании статей из журналов или сборников обязательно указываются страницы, на которых помещена статья (например: Бодров О.Г. Экономическая свобода в условиях неопределенности // Финансы и кредит. 2005. № 2. С. 37-43). При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках (например, [2], [3]). Если указывается страница (страницы), это оформляется следующим образом: [2, с. 312]; [3, с. 312–320]. При описании электронных ресурсов удаленного доступа (из сети Интернет) после электронного адреса необходимо в круглых скобках указать дату обращения к документу (дата обращения: 01.03.2009). На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье, и наоборот.
9. К каждой статье должны быть приложены Сведения об авторе. В данном документе должно быть отражено следующее: фамилия, имя, отчество; место работы (полное название вуза, кафедры); должность; ученая степень, ученое звание; адрес, по которому следует выслать авторский экземпляр; номер контактного телефона; адрес электронной почты; подтверждение согласия на безвозмездное размещение полнотекстового варианта статьи в системе «Российского индекса научного цитирования».
10. В сопроводительном письме автору необходимо указать, что он согласен с условиями публикации, что данная статья ранее не публиковалась, что автор не возражает против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные), а также указать раздел, к которому относится публикуемая статья.
11. Статья должна иметь высокий научный уровень, характеризоваться научной новизной (новые теоретические, методологические подходы, новые факты, гипотезы, новые результаты исследований автора...). Необходимо обосновать актуальность ее темы. Язык и стиль статьи – средство для передачи глубины, логики ее содержания, поэтому она должна быть написана хорошим литературным языком. Изложение текста должно быть логически последовательным. Все части (абзацы) статьи должны иметь тесную логическую связь друг с другом. Необходимое условие – правильное, логически четкое определение вводимых понятий, выраженных терминами. Следует избегать синонимов терминов.

Все статьи рецензируются, а также, на каждую статью необходимо представить рецензию доктора наук (рецензия должна быть внешней по отношению к ПГНИУ). При отклонении статьи из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления и при наличии отрицательной рецензии рукописи не публикуются и не возвращаются.

Желающие получить экземпляр журнала или консультацию редакционной коллегии могут обращаться по адресу: 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15. Пермский государственный национальный исследовательский университет, экономический факультет, кафедра учета, аудита и экономического анализа. Тел. (342) 23-96-254, 23-96-758. E-mail: [sheshukova@psu.ru](mailto:sheshukova@psu.ru). Адрес в Интернете: [www.econom.psu.ru](http://www.econom.psu.ru). Факс: (342) 237-17-63.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Раздел I. Экономико-математическое моделирование</b>	8
<i>Симонов П.М., Шимановский Д.В.</i> Применение индексов неценовых условий банковского кредитования в экономическом прогнозировании: история и перспективы	8
<b>Раздел II. История экономических учений</b>	13
<i>Перский Ю.К., Шульц Д.Н.</i> Развитие представлений об иерархическом устройстве экономики в истории экономической мысли	13
<b>Раздел III. Теория управления</b>	20
<i>Пыткин А.Н., Мишарин Ю.В.</i> Анализ базовой структуры факторов управления организационно-экономическими системами	20
<b>Раздел IV. Инвестиционная политика</b>	26
<i>Новикова К.В., Мырзина М.В.</i> Повышение инвестиционной привлекательности аграрной экономики Пермского края: проблемы и пути решения	26
<i>Станишевская С.П., Якупова И.Н.</i> Взаимосвязь человеческого потенциала и инвестиционной привлекательности территории (на примере крупных городов)	32
<b>Раздел V. Региональная экономика</b>	41
<i>Ощепков В.М., Кузьмина Ю.Д.</i> Регион как самостоятельный экономический субъект	41
<i>Домбровский М.А.</i> Выявление экономических кластеров в Пермском крае: результаты экспертной оценки	48
<i>Паздникова Н.П., Гибадулина Д.Р.</i> Методические аспекты оценки реализации целевых программ региональными бюджетными фондами	56
<i>Прудский В.Г., Незнакина К.В.</i> Методика оценки эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона	60
<i>Катаева Ю.В.</i> Интегральная оценка уровня развития транспортной инфраструктуры региона	66
<i>Миролюбова Т.В., Суханова П.А.</i> Особенности создания организованного кластера информационно-коммуникационных технологий в Пермском крае	74
<b>Раздел VI. Инновационное управление</b>	81
<i>Киченко Л.П., Михайлов К.В.</i> Управление инновационным продуктом в условиях применения конкурентами стратегии инновационной имитации	81
<i>Каравеева Н.М.</i> Механизм вклада быстрорастущих компаний в инновационное экономическое развитие страны	88
<i>Адодина А.О.</i> Анализ уровня инновационности экономики России	94
<b>Раздел VII. Налоговый учет и налоговое планирование</b>	100
<i>Разуваева К.В.</i> Содержание этапов становления и развития налогового учета в Российской Федерации	100
<i>Пащенко Т.В.</i> Анализ налоговых обязательств как основной этап налогового	

планирования в организации	108
<b>Раздел VIII. Стратегическое планирование</b>	115
<i>Магданов П.В.</i> Real options как метод стратегического планирования	115
<b>Раздел IX. Кредитоспособность и финансовые результаты кредитных организаций</b>	125
<i>Никитина Е.Б.</i> Резервы роста прибыли банков	125
<i>Шешукова Т.Г., Быкова М.В.</i> К вопросу об особенностях заемщиков малого бизнеса и анализе их кредитоспособности в коммерческом банке	131
<b>Раздел X. Экономика предприятия</b>	141
<i>Баженов О.В.</i> Учет влияния социально-экономических кризисных явлений на результаты деятельности производителей меди Российской Федерации	141

## CONTENTS

<b>Section I. Economic-mathematical modeling</b>	8
<i>Simonov P.M., Shimanovsky D.V.</i> The use of indices of non-price bank crediting terms in economic forecasting: history and prospects	8
<b>Section II. History of economic doctrines</b>	13
<i>Persky Y.K., Shults D.N.</i> The development of concepts about hierarchical structure of economy in the history of economic sciences	13
<b>Section III. Management theory</b>	20
<i>Pytkin A.N., Misharin Y.V.</i> Analysis of basic structure of factors of organisation and economic systems management	20
<b>Section IV. Investment policy</b>	26
<i>Novikova K.V., Myrzina M.V.</i> Increase in investment attractiveness of the agrarian economy of Perm Krai: problems and solutions	26
<i>Stanishevskaya S.P., Yakupova I.N.</i> Interrelation of human potential and investment attractiveness of the territory (the case of large cities)	32
<b>Section V. Regional economy</b>	41
<i>Oschepkov V.M., Kuzmina Y.D.</i> Region as an independent economic entity	41
<i>Dombrovsky M.A.</i> Identification of economic clusters in Perm krai: results of the expert assessment	48
<i>Pazdnikova N.P., Gibadulina D.R.</i> Methodological aspects of assessment of target programmes implementation in regional budget funds	56
<i>Prudsky V.G., Neznakina K.V.</i> Methods of assessing the effectiveness of the mechanism of integrated management of regional forest resources	60
<i>Kataeva Y.V.</i> Integrated estimation of the level of regional transport infrastructure development	66
<i>Mirolubova T.V., Sukhanova P.A.</i> Features of the development of organized ict cluster in Perm krai	74
<b>Section VI. Innovation management</b>	81
<i>Kichenko L.P., Mikhailov K.V.</i> Innovative product management under conditions of the innovative imitation strategy used by competitors	81
<i>Karavaeva N.M.</i> Mechanism of investment of fast-growing companies to economic development of the country	88
<i>Adodina A.O.</i> Analysis of level of innovation of Russian economy	94
<b>Section VII. Tax account and tax planning</b>	100
<i>Razuvaeva K.V.</i> Stages of foundation and development of taxation management in the	100

Russian Federation	108
<i>Pashchenko T.V.</i> Tax liabilities analysis as the main stage of company tax planning	
<b>Section VIII. Strategic planning</b>	115
<i>Magdanov P.V.</i> The Real options analysis as a strategic planning tool	115
<b>Section IX. Financial results and creditworthiness of lending agency</b>	125
<i>Nikitina E.B.</i> Reserves of bank profit growth	125
<i>Shehukova T.G., Bykova M.V.</i> To the question of small business borrowers features and the analysis their solvency in commercial bank	131
<b>Section X. Enterprise economy</b>	141
<i>Bazhenov O.V.</i> The influence of social and economic crisis effects on firm performance copper industry of the Russian Federation	141
<b>Abstracts</b>	148

# РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

УДК 336.7

## ***ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ НЕЦЕНОВЫХ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ***

**П.М. Симонов, д. ф.-м. наук, проф. кафедры информационных систем и математических методов в экономике**

**Д.В. Шимановский, асп. кафедры информационных систем и математических методов в экономике**

Электронный адрес: [Shimanovskiyd@prognoz.ru](mailto:Shimanovskiyd@prognoz.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В данной статье представлен краткий исторический обзор исследований, связанных с использованием в экономическом прогнозировании индексов неценовых условий банковского кредитования, которые являются новыми для России статистическими показателями. Впервые в нашей стране эти показатели были рассчитаны в 2009 г. Кроме того, проанализированы недостатки методологии расчёта данных показателей и возможные пути её совершенствования.

-----  
*Ключевые слова: неценовые условия банковского кредитования; экономическое прогнозирование; кредитный рынок.*

Современный этап развития финансово-кредитной системы России характеризуется увеличением доли кредитного сегмента в общем объеме финансового рынка. В последние несколько лет на данном рынке наблюдаются тенденции к стагнации. За 2011 – 2012 гг. отношение объема финансового рынка России к величине годового ВВП уменьшилось со 131 до 108% (по данным ежегодников, публикуемых Банком России, см., например, [8]).

На фоне рецессии в большинстве сегментов финансовой системы кредитный рынок демонстрирует развитие как по количественным показателям, так и в качественном аспекте. В 2012 г. рост совокупной задолженности физических и юридических лиц превышал рост объема ВВП, процентные ставки по кредитам были ниже докризисного уровня, а прибыль банковского сектора достигла рекордной величины и превысила 1 трлн руб. [2].

На фоне увеличения роли кредитного рынка увеличивается и его воздействие на экономический рост. В подтверждение данного тезиса можно привести тот факт, что коэффициент парной корреляции между темпами прироста объемов кредитования юридических лиц и

темпами прироста ВВП до 2008 г. не превышал значения 0,4; а в кризисные и посткризисные годы повышается до 0,96 (по квартальным данным). Хотя высокий коэффициент корреляции на практике ещё не говорит о наличии взаимосвязи между двумя процессами («ложная корреляция») [4], но на основании данного факта можно поставить вопрос о наличии тесной взаимосвязи между ситуацией на кредитном рынке и величиной прироста ВВП.

Возрастание роли кредитного рынка вызывает необходимость прогнозирования его количественных показателей. Однако в ходе данного процесса необходимо учитывать, что в отличие от рынка ценных бумаг данный сегмент финансовой системы крайне неоднороден [3]. На нем большую роль играет неценовая конкуренция, которая почти отсутствует на рынке ценных бумаг [7]. Особенно это актуально для кредитования юридических лиц, где параметры каждой сделки определяются в индивидуальном порядке, путем переговоров между банком и потенциальным заемщиком. К неценовым параметрам кредитного договора относятся следующие:

–Срок кредита. Инвестиционные проекты в некоторых отраслях промышленности могут иметь срок окупаемости до 10 лет и более. В этом случае заемщик заинтересован в оплате кредита в течение длительного промежутка времени. Однако долгосрочное кредитование связано с высокими рисками, которые нежелательны для банка.

–Сумма кредита. Далекое не каждая кредитная организация может предоставить сумму, необходимую для осуществления крупного инвестиционного проекта. Банкам же выгоднее диверсифицировать свои активы, чем предоставлять их одному или нескольким заемщикам.

–Требования к минимальной кредитоспособности заемщика. Предоставлению кредита юридическому лицу предшествует анализ его финансовой отчетности. Если он показал наличие негативных тенденций в кредитоспособности данного потенциального заемщика, то банк вправе отказать в предоставлении кредита.

Данные параметры не отражаются в банковской отчетности. Однако их динамика может оказывать непосредственное воздействие на количественные показатели банковского кредитования. Во многих странах данная проблема решается путем ведения оценочной статистики через анкетирование кредитных организаций [11]. Впервые подобные обследования были проведены в США в 1964 г.

Однако в России до середины 2009 г. такая статистика не велась [3]. Впервые обследования условий банковского кредитования были проведены во II квартале 2009 г. Банком России. При разработке методологии проведения данных обследований был учтен зарубежный опыт. Также, как и в других странах, в России сбор статистики происходит ежеквартально посредством анкетирования.

В анкетировании участвуют далеко не все кредитные организации России. На начало 2013 г. анкету проходят лишь 67 крупнейших банков. Правда, на их долю приходится почти 87% всего кредитного рынка России, что делает малозначимым включение в обследование всех остальных кредитных организаций.

Количество вопросов, содержащихся в анкете, меняется из года в год. На протяжении всей истории обследований в России оно только увеличивалось. На начало 2013 г. анкета содержит 27 вопросов, разбитых на 5 блоков. При этом каждый из вопросов имеет свой экономический смысл, его формулировка хорошо обдумывается перед включением в анкету. На каждый из них кредитной организации предлагается 5 вариантов ответа. Каждый из ответов имеет свой смысл в зависимости от блока вопросов.

В первом блоке вопросов банку предлагается оценить изменение различных неценовых условий кредитования в текущем квартале по

отношению к предыдущему: максимальный срок кредита, максимальная сумма кредита, требования к обеспеченности кредита, требования к минимальной кредитоспособности заемщика и т.д. Формулировки ответов выглядят следующим образом: «значительно ужесточились», «ужесточились», «не изменились», «смягчились», «значительно смягчились».

Во втором блоке кредитным организациям предлагается оценить вклад факторов, повлиявших на изменение неценовых условий кредитования: политика Банка России, изменение условий на мировом кредитном рынке, увеличение конкуренции на внутреннем рынке, изменение ситуации в реальном секторе экономики. Варианты ответов аналогичны первому блоку вопросов с той лишь разницей, что слова «ужесточились», «смягчились» заменяются на «оказали влияние в сторону ужесточения» и «оказали влияние в сторону смягчения».

В третьем, четвертом и пятом блоках банку предлагается оценить свои ожидания относительно будущих изменений политики неценовых условий кредитования и спроса на новые кредиты. Варианты ответов на эти вопросы аналогичны вариантам для вопросов из первого блока.

На каждый из вопросов анкеты банк обязан дать ответ для четырех сегментов кредитного рынка: кредитование крупных корпоративных заемщиков, кредитования малого и среднего бизнеса, потребительское кредитование и ипотечное кредитование. Недостатком такой классификации является то, что она отличается от принятых стандартов в банковской отчетности, где кредитный рынок подразделяется на кредитование физических лиц, кредитование нефинансовых организаций и межбанковское кредитование [9].

После сбора статистики в Банке России происходят обработка данных, расчет аналитических показателей. Ежеквартально публикуются два типа аналитических показателей, рассчитанных на основании данных обследований условий банковского кредитования: «индекс Net-Percentage» и «диффузный индекс». Формула расчета индекса NetPercentage выглядит следующим образом:

$$L = (N_1 + N_2 - N_3 - N_4)/N, \quad (1)$$

где  $L$  – значение индекса NetPercentage;  $N_1$  – количество банков, давших ответ «значительно ужесточились»;  $N_2$  – количество банков, давших ответ «ужесточились»;  $N_3$  – количество банков, давших ответ «смягчились»;  $N_4$  – количество банков, давших ответ «значительно смягчились».

Данный индекс рассчитывается ежеквартально для каждого вопроса анкеты и для каждого сегмента кредитного рынка. Таким образом, по результатам одного обследования

Банк России публикует 108 индексов NetPercentage и 108 диффузных индексов. Расчет этих аналитических показателей происходит в автоматизированном виде с помощью программного продукта – комплекс функциональных подсистем «АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ».

Несмотря на то, что обследования условий банковского кредитования (УБК) происходят в России всего на протяжении 3,5 лет, данная тема довольно часто обсуждается в русскоязычной научной литературе. Первая статья, посвященная обследованиям УБК в России, вышла в журнале «Деньги и кредит» в 2010 г. [3]. Она заложила своего рода фундамент для дальнейших исследований в этом направлении. Немаловажным фактором, затрудняющим проведение подобных исследований, является недостаток исторических данных, не позволяющий применять эконометрическое моделирование с использованием индексов УБК. Этот недостаток был указан уже в первой статье, посвященной обследованиям УБК.

В статье [3] были выявлены следующие зависимости:

- между индексом NetPercentage для условий кредитования юридических лиц и изменением средней процентной ставки для данного сегмента кредитного рынка;

- между индексом NetPercentage для максимального срока кредитования и средним сроком по ипотечным кредитам;

- между индексом NetPercentage для действия ситуации в нефинансовом секторе на изменение условий кредитования и темпом прироста ВВП.

Таким образом, в указанной работе было установлено, что индексы УБК хорошо коррелируют с важнейшими макроэкономическими показателями и показателями банковской статистики.

Из-за недостатка исторических данных в работе [3] не применялось эконометрическое моделирование с целью статистического подтверждения данных взаимосвязей. Однако в будущем эта работа послужила материалом для составления ряда моделей множественной регрессии, которые имеют высокий коэффициент детерминации и полностью подтверждают взаимосвязи, указанные в этой статье [13].

Данные модели показывают, что индексы УБК являются опережающими показателями. Средний лаг между воздействием изменения данных индексов на значение важнейших макроэкономических и банковских показателей составляет от 1 до 3 кварталов. При увеличении лага до 4 и более кварталов коэффициент корреляции резко падает.

Наличие лага при переменных, отвечающих за индексы УБК, позволяет прогнозировать экономические показатели, имеющие с

ними высокую корреляцию. Временной горизонт подобных прогнозов ограничен величиной лага и не может превышать 2-3 кварталов.

Начиная с 2009 г., помимо общероссийских обследований УБК, проходят аналогичные обследования для региональных кредитных рынков. Однако обследования на территориальном уровне имеют свои особенности. Для составления статистики по какому-либо региону Российской Федерации необходимо учитывать как банки, зарегистрированные в данном регионе, так и филиалы инорегиональных банков. Это связано, прежде всего, с тем, что большую долю кредитного рынка многих регионов РФ занимают филиалы банков, зарегистрированных на территории Москвы. В связи с этим при проведении регионального обследования анкеты поступают не только головным офисам местных банков, но и филиалам инорегиональных кредитных организаций.

В 2011 – 2012 гг. в русскоязычной научной литературе был опубликован ряд статей, посвященных обследованиям УБК в различных регионах РФ ([1], [5] и [6]). Этому способствовало увеличение числа регионов, участвующих в обследованиях УБК. За всю историю проведения региональных обследований их число увеличилось с 4 до 32. В Пермском крае впервые подобное обследование было проведено в IV квартале 2011 г. [5].

По мнению автора, статьи [1], [5] и [6] отличались меньшей степенью наукоёмкости и глубины исследований, чем исходная работа А.В. Егорова и А.С. Карамзиной. Их содержание ограничилось лишь анализом статистики индексов УБК в различных регионах РФ и не включала в себя задачи сопоставления с подобными исследованиями в зарубежной практике, поиска путей совершенствования методологии расчета аналитических показателей, составления статистических зависимостей между индексами УБК и другими экономическими показателями.

К середине 2012 г. максимальный объем выборки для каждого диффузного индекса составил 13 наблюдений, что позволило приступить к построению эконометрических моделей с использованием данных показателей. В октябре 2012 г. в журнале «Деньги и кредит» вышла статья О.В. Раевой [10], которая существенно отличается от предыдущих русскоязычных публикаций по данной теме. В ней детально рассмотрен зарубежный опыт построения эконометрических моделей с использованием индексов УБК. Для российской же статистики автором данной работы построена модель векторной авторегрессии (VAR), представляющая собой систему, состоящую из 4 моделей авторегрессии – распределенного лага (ADL-моделей).

Несмотря на то, что ввиду небольшого объема исторических данных автор данной работы не ставил цель построить значимую модель по российской статистике, работа [10] имеет огромное значение для продолжения исследований в данном направлении.

Недостаток исторических данных не является единственной проблемой для применения индексов УБК в эконометрическом моделировании. Другая немаловажная проблема связана с тем, что данные показатели не учитывают долю каждого банка на кредитном рынке и учитывают все кредитные организации как равноправные. Между тем отличительной особенностью банковского сектора России является высокая доля ОАО «Сбербанк России» на всех его сегментах. В последние годы она варьируется от 20 до 60% на различных сегментах [12]. Так как всего в настоящее время в России насчитывается более 900 банков, доля других кредитных организаций без ОАО «Сбербанк России» значительно ниже.

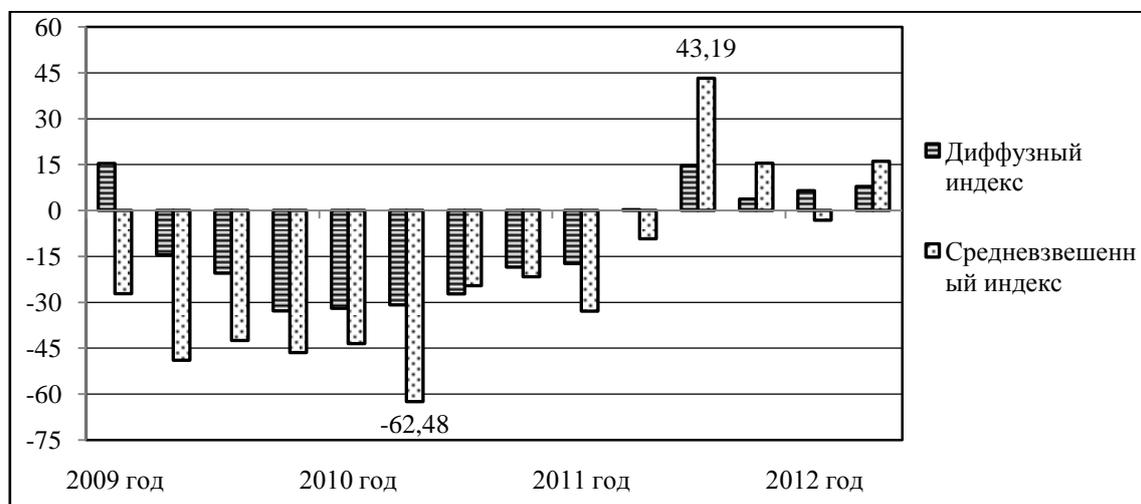
Возможное решение данной проблемы заключается в переходе к расчету средневзвешенных индексов УБК. Однако при этом возрастает субъективный фактор при ответе на каждый вопрос анкеты. Каждый банковский аналитик может по-своему понимать расплывчатые понятия «ужесточились» и «значительно ужесточились». Например, если аналитик Сбербанка сомневается при выборе между этими двумя вариантами отве-

та, в зависимости от его решения средневзвешенный индекс УБК может изменить свое значение на 10-15 пунктов (при этом он может принимать значения от -100 пунктов до +100 пунктов).

Несмотря на указанный недостаток, по состоянию на начало 2013 г. средневзвешенные индексы УБК имеют более высокий коэффициент корреляции с основными макроэкономическими показателями, чем соответствующие им диффузные индексы, публикуемые Банком России.

В ходе данного исследования была рассчитана динамика средневзвешенного индекса для условий кредитования юридических лиц. Данный индекс получен как среднее арифметическое между средневзвешенными индексами для крупных корпоративных заемщиков и малого бизнеса по доли кредитных организаций в общем объеме кредитования юридических лиц. Результаты расчета приведены на рисунке.

С точки зрения методологии не вполне корректно брать среднее арифметическое между двумя средневзвешенными индексами, так как кредиты крупным корпорациям и малому бизнесу имеют различные доли в общем объеме кредитного портфеля. Однако в бухгалтерской отчетности кредитных организаций России разделение заемщиков на крупные корпорации и малый бизнес отсутствует [13]. Поэтому вычислить долю каждого банка на данных сегментах кредитного рынка на сегодняшний день невозможно.



Динамика диффузного и средневзвешенного индексов для условий кредитования юридических лиц

Из рисунка видно, что средневзвешенный индекс УБК обладает более высокой волатильностью, чем диффузный индекс. По квартальным данным за 2009 – 2012 гг. его дисперсия составляет 5,27 против 1,27 у диффузного индекса.

Третьим недостатком существующей системы сбора статистики УБК является то, что диффузные индексы отражают лишь изменение неценовых условий банковского кредитования, а не их абсолютное значение. В связи с этим диффузные индексы коррелируют с изменениями финансовых и макроэкономических показателей, а не с их абсолютными значениями. Возможное решение данной проблемы может быть связано с принятием за условный ноль условий, сложившихся к моменту начала обследований – II квартал 2009 г. Далее значение текущих неценовых условий банковского кредитования может быть получено путем прибавления к аналогичному значению в предыдущем квартале значения текущего диффузного индекса.

Как уже было сказано, в США и странах Евросоюза расчет индексов УБК происходит уже не одно десятилетие. Ужесточение условий кредитования банками этих стран может служить сигналом для негативных тенденций в банковском секторе России в будущем.

В последние годы кредиты от банков-нерезидентов имеют значительную долю в суммарных пассивах всей банковской системы нашей страны. В связи с ужесточением условий кредитования на международном кредитном рынке российские банки искали источники ресурсов на внутреннем рынке и увеличивали ставки по депозитам. Это, в свою очередь, приводит к повышению ставок по кредитам и снижению объемов кредитования.

Среди коэффициентов корреляции между ставкой по депозитам населению в России и индексом УБК в зарубежной стране наибольшие значения наблюдаются у стран Евросоюза. Аналогичный показатель для США составляет менее 0,3.

Итак, отметим, что индексы УБК являются новыми для России показателями банковской статистики. Методология их расчета ещё не до конца учитывает специфику банковского сектора нашей страны. Однако индексы УБК являются опережающими показателями и демонстрируют хорошие прогностические способности на российской статистике. В русскоязычной литературе данная тема пока что описана только в нескольких научных статьях и имеет большой потенциал для дальнейшего развития.

#### Список литературы

1. *Алексеева Л.М.* Условия банковского кредитования в Калининградской области // Вестник Северо-Запада. 2011. №4. С. 21-28.
2. *Годовой отчет Банка России за 2012 год* // Центральный банк Российской Федерации. 2013. 291 с.
3. *Егоров А.В., Карамзина А.С., Чекмарева Е.Н.* Анализ и мониторинг условий банковского кредитования // Деньги и кредит. 2010. № 10. С. 16-22.
4. *Елисеева И.И.* Эконометрика / И.И. Елисеева, С.В. Курьшева, Т.В. Костеева и др. М.: Финансы и статистика, 2007. 574 с.
5. *Зеленский Ю.Б., Бирюкова А.Е.* Использование результатов выборочных обследований Банка России для анализа регионального кредитного рынка // Деньги и кредит. 2012. №4. С. 23-29.
6. *Карамзина А.С.* Мировой опыт анализа и мониторинга условий банковского кредитования // Банковский бизнес. 2011. № 3. С. 21-28.
7. *Коробова Г.Г.* Банковское дело / Г.Г. Коробова, А.Ф. Рябова, А.А. Сипягин и др. М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2006. 766 с.
8. *Обзор финансового рынка за 2012 год* // Центральный банк Российской Федерации. 2013. 68 с.
9. *Положение* Банка России от 16 июля 2012 №385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. *Радева О.В.* Основные подходы к применению индикаторов условий банковского кредитования в макроэкономическом моделировании // Деньги и кредит. 2012. №10. С. 54-58.
11. *Сорвин С.В., Корилов А.А., Шнейдер Е.А.* Анализ изменений условий банковского кредитования // Деньги и кредит. 2011. №10. С. 26-31.
12. *Шимановский Д.В.* Моделирование конкуренции на российском кредитно-депозитном рынке // Информационные системы и математические методы в экономике. 2012. № 5. С. 143-155.
13. *Шимановский Д.В.* Учет неценовых условий банковского кредитования в прогнозировании экономических показателей методами экономико-математического моделирования // Междисциплинарные исследования: сб. матер. науч.-практ. конф. (Пермь, 9–11 апреля 2013 г.) / гл. ред. Ю.А. Шарапов; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2013. Т.1. 285 с.

## РАЗДЕЛ II. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

УДК 330.8; 330.101.54

**РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИЕРАРХИЧЕСКОМ УСТРОЙСТВЕ  
ЭКОНОМИКИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

**Ю.К. Перский, д. экон. наук, проф. кафедры менеджмента и маркетинга**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский пр., 27

**Д.Н. Шульц, к. экон. наук, доц. кафедры информационных систем и математических методов в экономике**

Электронный адрес: [shultz@prognoz.ru](mailto:shultz@prognoz.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье показано развитие иерархического взгляда на экономику в истории экономической мысли, дан обзор современных направлений поиска мостов между микро- и макроэкономическими теориями.

-----  
*Ключевые слова: иерархический анализ; микро- и макроэкономическая теория.*

Одной из важнейших проблем современной экономической науки является вопрос о соотношении микро- и макротехории. Известны различные попытки совместного изучения различных уровней экономики, в том числе подход репрезентативного агента, поиск микрофундамента макроэкономики. Проблематика непротиворечивого описания микро- и макроэкономики находится в центре внимания пермской школы иерархического анализа профессора Ю.К. Перского.

В представленной статье дан исторический обзор развития представлений об иерархическом устройстве экономики, методологических подходов к анализу микро- и макроуровней и их взаимосвязей.

По всей видимости, первым мыслителем, обратившимся к экономической проблематике, был Ксенофонт. Его трактат «Ойкономия» [19] носит даже не микроэкономический, а, скорее, хозяйственно-бытовой характер: в нём обсуждаются вопросы распределения обязанностей между мужем и женой, поддержания запасов, подбора слуг и т.д. Аристотель [2] противопоставил экономию и хрестоматику. Первая представляет собой искусство ведения хозяйства, а вторая – накопление денег, заслуживающее порицания. Идеи Аристотеля о разумном накоплении богатства, справедливой цене обмена и т.д. получили развитие в средневековой схоластике с точки зрения моральной философии.

Начиная с XVI в. предмет экономической науки кардинально меняется и становится макроэкономическим. В центре внимания оказался вопрос общественного богатства, и в этом смысле показательно название наиболее знаменитого политэкономического трактата «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита [26]. «Под "экономикой" по-прежнему понималось искусство домохозяйства ... но внимание все больше фокусировалось на проблемах одного, особого типа "домохозяйства" – хозяйства королевского (или шире – государственного двора)» [10, с.28-29]. Экономические памфлеты того времени представляют собой советы правителю по налоговой и торговой политике. По аналогии с микроэкономической бухгалтерией возникают балансы бюджета и торговли.

Методологически экономика страны рассматривалась как отражение экономики домашнего хозяйства: то, что выгодно для домашнего хозяйства, – выгодно и для страны в целом. «Как само государево хозяйство поначалу представлялось разновидностью домашнего хозяйства, так и управление им мыслилось по аналогии с большой патриархальной семьей» [10, с.37]. В качестве примера можно указать на теорию сбережений А.Смита. Поскольку для отдельного домашнего хозяйства расточительство пагубно, а экономия полезна, то и для государства необходимо стимулирование сбережений и ограни-

чение расходов. Таким образом, методология политэкономии в какой-то мере отражает принцип «репрезентативного агента» в макроэкономической теории XX в. Особенно это отразилось в экономических таблицах Ф.Кенэ [15], в которых поведение каждого класса собственников в целом отражает поведение типичного фермера, землевладельца или производителя.

Особая тема, активно изучавшаяся многими политэкономами, – вопрос соотношения интересов индивидов и интересов общества. В рамках либерального направления, основывающегося на философии номинализма, благосостояние индивидов первично и не может противоречить благосостоянию общества. Так, А.Смит исходил из естественной гармонии общего и частного. Его принцип невидимой руки предполагает, что следование частным интересам само по себе обеспечивает общественное благо. В этике И.Бентама и Дж.Ст.Милля общественное благосостояние есть сумма благосостояний отдельных индивидов. Соответственно, нормативным принципом экономической науки должна быть максимизация благосостояния для наибольшего числа людей [10, с.92,96]. Таким образом, уже в ту далёкую эпоху зарождается фундамент для исследований XX века вопроса о соотношении индивидуальных и общественных предпочтений.

Несколько особняком стоят исследования К.Маркса [21]. Немецкий философ и экономист для решения вопросов экономической науки активно прибегает к диалектическим категориям общего и частного, выделяя понятия общественного и частного труда, общественного и индивидуального капитала и др.

С позиций современной экономической теории отнести классическую политэкономия к микро- или макроэкономике достаточно сложно. С точки зрения объекта это скорее макроэкономика, поскольку в центре внимания находится экономическая система в целом, закономерности и источники её развития<sup>1</sup>. С точки зрения методологии, это скорее микроэкономика индивидуализма, где законы развития общества выводятся из модели поведения репрезентативных агентов. В то же время значительное внимание уделяется абстрактным теоретическим вопросам, таким как понятие «стоимости», формирование которой рассматривается с позиции взаимодействия секторов и отраслей экономики.

Таким образом, политэкономия представляет собой смешение достаточно разнород-

ных элементов. На последующих этапах развития экономической науки каждый обозначенный элемент выкристаллизовался и стал самостоятельным научным направлением.

Переход от политэкономии к экономической теории в конце XIX – начале XX в. сопровождался строгим разделением единого предмета исследования на микро- и макроэкономику<sup>2</sup>.

Так, методологически исследования неоклассиков опирались на философские принципы номинализма. Справедливо признавая, что именно индивидуальные экономические агенты являются носителями предпочтений, могут оценивать для себя выгоды и принимать решения, неоклассики ставят во главу угла методологические принципы субъективизма и рационализма. Наивысшим возможным объектом анализа становится взаимодействие домашних хозяйств и фирм в условиях рынка.

Изначально неоклассики сконцентрировались на решении прикладных задач, стоящих перед рыночными агентами, вместо обсуждения достаточно схоластических вопросов, сформулированных политэкономами [1, с.8, 6-7]. Прикладной, индивидуалистский подход проявился и в иной, по сравнению с классической политэкономией, трактовке понятия «стоимость». На смену объективной (трудовой) теории стоимости пришёл субъективный подход, в рамках которого стоимость стала пониматься практически как синоним ценности.

По всей видимости, именно методологические принципы неоклассиков предопределили их теоретические выводы относительно свойств экономики в целом. Рынок находится в равновесии, которое является устойчивым и оптимальным по Парето. Отклонение от равновесия возможно лишь случайно и временно. Вмешательство государства в экономику не требуется и необходимо лишь для того, чтобы охранять свободу функционирования «невидимой руки».

«Общая теория...» Дж.М.Кейнса [14] также была направлена на решение прикладных вопросов, но уже связанных с преодолением последствий Великой депрессии, а не с хозяйст-

---

<sup>1</sup> «Классическая политэкономия – это, по преимуществу, макроэкономическая теория. Ее предметом была экономика в масштабе страны, ключевым инструментом анализа – экономические агрегаты: общественный продукт и совокупные доходы крупных общественных классов» [10, с.75].

<sup>2</sup> В целом В.Автономов выделяет 2 «канона» в экономической теории. «Первый канон связан со стремлением достичь универсальных истин, применимых во всех географических и исторических контекстах. Он предполагает естественно-научный идеал» [1, с.6] и характерен в том числе для классиков и неоклассиков. Методология характеризуется относительной абстрактностью, дедуктивностью, рационализмом и формализмом. Второй, «менее абстрактный канон основан на опыте, строится снизу вверх» [1, с.6] и характерен для институционалистов, кейнсианцев, ордолибералов и исторической школы. Их методология более прагматичная, нормативная, эмпирическая.

венной деятельностью. Выход монументального исследования Кейнса ознаменовал возникновение макроэкономической науки. Методологически новая школа опиралась на эмпирические данные более, чем неоклассики с их абстрактными моделями рациональных потребителей и производителей<sup>3</sup>. В отличие от дедуктивного подхода маржиналистов, эмпирический материал кейнсианства рисовал иную картину: рыночная экономика представляет собой неустойчивую систему с постоянными кризисами перепроизводства, хронической безработицей и неспособностью рынков к саморегулированию.

Кейнс привнес в экономическую теорию ещё и нормативный подход. Задача экономистов отныне не просто изучение фактов, но и активное регулирование экономики. А сам Кейнс обосновал необходимость такого вмешательства и показал его эффективность.

Пожалуй, Кейнс ещё и первым обозначил свойства системности в экономике и показал несводимость вышестоящих уровней иерархии к своим элементам. Если во время экономического спада все предприниматели ведут себя по-своему рационально и сокращают работников, то тем самым они во всей экономике снижают занятость, совокупный спрос, потребительские расходы. Таким образом, экономическая депрессия только больше усиливается. То есть экономика в целом функционирует неэффективно, даже если каждый в отдельности действует эффективно и рационально. Рыночная экономика оказывается неустойчивой, даже если отдельные рынки находятся в устойчивом равновесии.

Но, наверно, главным достоинством оригинального кейнсианства была связь макротехники с микроэкономическими предпосылками. Общая теория была не только макроэкономической, она базировалась на своеобразном микроосновании, которое будет потом утеряно и начнёт разрабатываться снова. Микроэкономическим базисом теории Кейнса являлись его концепция ожиданий, потребительский «психологический закон», модель поведения инвестора, институционалистское понимание провалов рынка, деятельности профсоюзов и т.д.

Таким образом, в начале XX в. в экономической теории выделились два «течения»: неоклассическая микроэкономика и макроэко-

номическая теория. Общая теория, по словам П.Самуэльсона, была, как все гениальные произведения, несистемна и непригодна для обучения, «написана тяжелым языком, плохо составлена ... в ней масса несуразностей и путаницы» [11, с.44-45]. Последователи Кейнса и его популяризаторы, (Дж.Хикс [34], П.Самуэльсон [24-25], Э.Хансен [16], Ф.Модильяни [39]) принялись разрабатывать строгую научную систему, активно применяя достижения физической теории. В рамках так называемого неоклассического синтеза аморфная и неоформленная кейнсианская микроэкономика была заменена на методически ясную, четко формализованную неоклассическую микроэкономику.

Тем не менее достаточно скоро были обнаружены недостатки такой компиляции. Хронологически первой критикой неоклассики можно считать работы Р.Клауэра [17] и А.Лейонхуфвуда [38], возглавивших движение за возврат к исходному кейнсианству. Первый попытался показать, что оригинальная теория Кейнса не может представлять собой частный (неравновесный) случай неоклассического синтеза. Наоборот, типичная рыночная экономика функционирует в ситуации хронической неполной занятости. И лишь случайным образом может оказаться в состоянии равновесия, описываемого неоклассической теорией. Соответственно, неоклассический синтез, когда пошёл на компромисс, восприняв язык равновесия, по сути, отверг всю новизну кейнсианства.

На уровне теории были сформулированы следующие противоречия «хиксианского кейнсианства» [27, с.87] с изначальными идеями Кейнса:

- в IS-LM модели предполагаются постоянные цены, что исключает из рассмотрения инфляционную проблематику<sup>4</sup>;
- неоклассический синтез является всецело статичным и детерминированным в отличие от исходной общей теории, важную роль в которой играли неопределенность, ожидания и динамика;
- некейнсианцы сконцентрировались на фискальной политике, полностью игнорируя монетарную.

В области методологии было отмечено, что IS-LM модель является сугубо макроэкономической, не имеющей своего собственного микрофундамента и даже противоречащей неоклассической микроэкономике. Так, неоклассическая микроэкономическая часть исходит из совершенно конкурентных рынков, полноты информации и совершенного предвидения агентов. В таких условиях и без государственного вмешательства рынок достигает устойчивого

<sup>3</sup> Д. Коландер определяет методологию неоклассиков как аксиоматическую, базирующуюся на «трех китах»: предпосылках рациональности, преследовании собственных интересов и равновесии [18, с.86]; а С. Кюнтцель – как «гипотетико-дедуктивную» [20, с.102]. В любом случае исследователи указывают на то, что неоклассическая теория выстраивается на базе некоего изначального набора теоретических предпосылок по образцу естественно-математических дисциплин.

<sup>4</sup> Дж. Итуэлл даже называет эту черту отличительным признаком кейнсианства [12, с.454].

равновесия и эффективного распределения ресурсов. А кейнсианская макроэкономическая часть синтеза предполагала, что рынки монополизированы, цены и заработные платы негибки, агентам доступна лишь ограниченная информация и сами они подвержены денежной иллюзии. В итоге экономика оказывается неустойчивой, неэффективной и требует государственного регулирования.

Другой пример противоречия – представления о поведении экономических агентов. В рамках неоклассического синтеза на микроэкономическом уровне постулируются рациональность и совершенное предвидение. Но на макроуровне рекомендуемая государственная политика «дешевых денег» будет эффективна только в случае наличия у тех же экономических агентов т.н. денежной иллюзии [11, с.57].

Таким образом, неоклассический синтез «оказывается логически противоречивой системой, состоящей из двух несовместимых концепций, которые дают очень несхожие представления об одной и той же экономике» [11, с.57]. Р.Лукас и Т.Сарджент назвали экономическую теорию «шизофренической» дисциплиной, две основные ветви которой имели столь радикально различающиеся взгляды на мир [42, р.295-296; 33, с.485]. В то время как, по замечанию А.А.Пороховского, микро- и макроподходы должны изучать экономику как «целостный объект», должны быть просто взглядами с разных сторон на единый предмет [23, с.21].

В XX в. было приложено много попыток для разрешения противоречий между микро- и макроэкономическими частями экономической теории. Новое кейнсианство [40-41] можно рассматривать как попытку разработать, взамен неоклассической, новую микроэкономическую теорию, совместимую с выводами кейнсианской макроэкономики. Под таким микроэкономическим фундаментом понимается «использование постулатов и методов микроэкономического анализа при исследовании макроэкономических явлений» [6, с.436].

В качестве микроэкономических причин, обосновывающих существование таких макроэкономических эффектов, как хроническая безработица, инфляция, цикл и т.д., были названы негибкость цен и заработных плат, асимметрия информации, монополистический характер рынков и т.д. Иными словами, микрооснования кейнсианской макроэкономики находятся в области институциональных особенностей рынков. Наличие «провалов рынка» на микроуровне не только допускает вмешательство государства в экономику, но и делает легитимной стимулирующую макроэкономическую политику.

Необходимо отметить, что не только кейнсианцы занимались разработкой собствен-

ного микрофундамента. Новые классики активно исследовали поведенческие аспекты принятия решений в рамках теории рациональных ожиданий [42]. Новая классическая макроэкономика исходит из рациональности экономических агентов, которые при принятии решений используют максимально эффективно всю доступную информацию и весь имеющийся опыт. Методологически теория рациональных ожиданий исходит из «традиции дедуктивного выведения всех теоретических положений из микроэкономических постулатов маржинализма» [11, с. 166].

Из предпосылки рациональности и трактовки рыночного равновесия как динамического процесса следуют выводы об эффективности функционирования рыночной экономики. Кроме того, в связи с совершенным предвидением экономических агентов делается вывод о неэффективности государственного вмешательства не только в долгосрочном, но и в краткосрочном периоде.

Для нас важно, что новые классики предложили альтернативную новым кейнсианцам программу согласования микро- и макроэкономических теорий. Напомним, что в 70-80 гг. XX в. кейнсианская теория оказалась под огнём критики за неспособность преодолеть проблемы stagflation, хронического дефицита и растущего государственного долга. То есть сама кейнсианская макроэкономика казалась неадекватной экономическим реалиям, и, соответственно, казалась неактуальной и задача поиска микрофундамента для этой теории. В этих условиях новые классики предложили альтернативный путь – использовать строгую, давно себя зарекомендовавшую микроэкономическую теорию для разработки новой макроэкономической теории.

В конце XX в. граница между школами начала стираться<sup>5</sup>. Неокейнсианцы активно используют аппарат рациональных ожиданий, последователи классического направления уже не отрицают необходимость государственного регулирования и повсеместно включают в свои модели институциональные провалы рынков. Накопленная эмпирическая база делает невозможным слепое следование старым догмам и требует адекватной теории.

Комбинация нового кейнсианства и моделей реального бизнес-цикла (RBC) получила

<sup>5</sup> По оценкам П.Самуэльсона, «90% американских экономистов уже не делятся на "кейнсианцев" и "антикейнсианцев". Вместо этого они стремятся соединить все ценное из старой экономической теории и новых теорий определения доходов» [3, с.619]. Однако данная оценка была дана в 50-х гг. XX в. и, по всей видимости, её автор хотел показать повсеместное принятие неоклассического синтеза.

наименование «нового неоклассического синтеза» [37, p.255-257; 28, с.16-18; 30, с.26-30]. От новых кейнсианцев теория унаследовала элементы несовершенной конкуренции и номинальные жесткости; от RBC-моделей – акцент на технологические изменения и аппарат динамических стохастических моделей общего равновесия (DSGE). Исследователи выделяют различные недостатки DSGE моделей [30, с.30-34]. Но, с точки зрения нашего исследования, важнейшим их недостатком является использование принципа репрезентативного агента, который необходим для того, чтобы приписать экономике единственность и устойчивость равновесия.

Кроме того, развиваются всё новые и новые подходы, свободные от постулатов неоклассической традиции. Можно указать на некоторые из них, связанные с уточнением понятия «рациональность» и разработкой психологических основ экономики.

«Если вы откроете учебник по экономике, то узнаете, что homo oeconomicus способен думать как Альберт Эйнштейн, обладает памятью суперкомпьютера и силой воли Махатмы Ганди» [35, с.71]. В действительности, согласно Нобелевскому лауреату Канеману, "Homo oeconomicus" не умеет смотреть дальше собственного носа, чересчур уверен в своих способностях к предсказанию будущего ... он ведет себя точно так же, как ваш собственный туповатый дядюшка из провинции, над которым тихомолку посмеивается вся семья» [29].

Среди эмпирических результатов, не соответствующих классической теории, современные исследователи выделяют следующие: зависимость от точки отчета, неприятие потерь, социальные предпочтения, переключение предпочтений, эффект постановки проблемы (framing), эффект первоначальной наделённости, гиперболическое дисконтирование, эффект невозвратных издержек, эффект якоря, эффект масштаба решения (decision bracketing), ментальная бухгалтерия, эффект контекста, смещение в результате опыта (availability bias) и др. [7-9; 35, с.61]. Все они ставят под сомнение рациональность поведения экономических агентов.

В связи с этим экономисты предложили множество расширительных трактовок классического положения о рациональном поведении экономических агентов. Например, П.Самуэльсон допускал, что, вместо оптимального, субъекты осуществляют просто некий последовательный непротиворечивый выбор [11, с.165]. Инструментальная рациональность М.Фридмана допускает, что агент лишь использует наилучшие средства для достижения некоторых целей [36, с.54]. В рамках концепции ограниченной рациональности Г.Саймона потребители выбирают первый удовлетворительный для них вариант [11, с.165]. А.Шаститко выде-

ляет также ограниченную рациональность как частный случай полной рациональности (с учетом издержек принятия решений) [5, с.142]; В.Радаев, ссылаясь ещё на работы М.Вебера, – субстантивную рациональность, в рамках которой допускается смена самой системы предпочтений и порядков ранжирования [5, с.149]; В.Автономов – о переменной рациональности, когда индивиды ведут себя рационально или нет в зависимости от внешних обстоятельств [5, с.150].

Важно, что эволюционная теория рассматривает гипотезу ограниченной рациональности как наиболее адекватную и использует именно её [20, с.109]. Согласно эволюционизму экономические агенты действуют локально, в условиях недостаточной информации, поэтому полагаются на социальные конвенции и стереотипы (рутины) как на способ передачи информации. Но такое поведение «рационального неведения» нельзя считать иррациональным – экономические агенты, взвешивая потенциальные выгоды и издержки на сбор и обработку информации, рационально выбирают более «экономное» следование за толпой.

На этой основе даже возникла новая («новейшая» [35, с.70]) теория благосостояния, разрабатывающая инструментарий для микроэкономической политики. Если традиционная теория государственного регулирования сводится к макроэкономической политике, то новые разработки обращают внимание на нерациональное поведение экономических агентов и потому предлагают государству уже на микроуровне стимулировать субъекты к действию в оптимальном направлении.

В дискуссиях о взаимосвязи микро- и макроэкономической теории отдельно следует выделить точку зрения Ф.Хайека [31-32], который возглавил критику неоклассического синтеза с либеральных позиций. Методологическая критика макроэкономического подхода (не только кейнсианского) основывалась на номиналистическом базисе философии позитивизма (Хайек был другом К.Поппера). С его точки зрения, объектом изучения могут быть только конечные субъекты. Именно они являются центрами целеполагания и принятия всех хозяйственных решений, а не абстрактная макроэкономика или репрезентативные агенты и агрегированные сектора, за которыми не стоят никакие объекты реальности [4; 11, с.61-64; 13]. Иными словами, Хайек предложил разрешить противоречия между классической микро- и кейнсианской макроэкономикой за счет признания последней ненаучной.

Особо следует отметить подход неонституционализма. Р.М.Нуреев [11, с.198-199] отмечает, что, во-первых, неонституционалисты распространяют такие традиционные понятия

неоклассической микроэкономики, как оптимизация, равновесие, эффективность, на области, выходящие не только за пределы микроэкономики, но и за пределы экономической сферы (экономический империализм). Во-вторых, используется методология индивидуализма для изучения социальных институтов. При этом подчеркивается, что социальные образования состоят из отдельных индивидов и не существуют отдельно от них, а потому должны изучаться через призму целенаправленного поведения субъектов.

Наряду с экономической теорией активно развивается микроэконометрика [36; 22, с.795-828] (за разработки в этой области в 2000 г. Нобелевскую премию получили Дж.Хекман и Д.Мак-Фадден). В отличие от традиционной эконометрики и макроэкономического прогнозирования основные характеристики микроэконометрики следующие [36, р.5-10]: микроэкономический фундамент; большое количество данных (микроданные); дискретность и нелинейность; разнородность данных; реализм моделей; структурный подход.

Следует отметить принципиальное влияние микроэконометрики на методологию экономической науки. Ранее наблюдался определенный методический разрыв: неоклассическая микроэкономика была достаточно абстрактной дисциплиной, в то время как макроэкономика опиралась на значительный эмпирический материал. Возникновение микроэконометрики открыло серьезные перспективы для проведения эмпирических исследований на микроуровне; несмотря на то, что лабораторные эксперименты в экономической науке «ограничены микроуровнем» [1, с.5], потенциально это делает микроэконометрику более обоснованной (эмпирически) частью экономической теории.

Из вышеприведенного обзора можно сделать вывод, что принципиальная проблема противоречивости микро- и макроэкономической теории в современной науке не преодолена окончательно. Несмотря на сближение между кейнсианскими и классическими теориями в рамках нового неоклассического синтеза, методологические противоречия остаются неразрешенными. Перспективными кажутся институциональный и эволюционный подходы. Но на текущий момент они остаются, скорее, на обочине теоретического мейнстрима, да и их сегодняшний аппарат не обладает той научной строгостью, которая присуща традиционным методам анализа.

#### Список литературы

1. Автономов В. Абстракция – мать порядка // Вопросы экономики. 2013. №4. С.4-23.

2. Аристотель. Сочинения: в 4 т. М.: Мысль, 1976 (Т. 1). 550 с., 1978 (Т. 2). 687 с., 1981 (Т. 3). 613 с., 1984 (Т. 4). 830 с.

3. Бланишар О.Ж. Неоклассический синтез // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла. М.: Инфра-М, 2004. С.619-626.

4. Бочко В.С. Рассеянное знание и проблема его координации // Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Т. 2. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. С.86-88.

5. Будущее институциональной теории (круглый стол ГУ – ВШЭ) // Вопросы экономики. 2009. №1. С.139-151.

6. Гальперин В.М. и др. Макроэкономика / общ. ред. Л.С.Тарасевича. Изд. 2-е, перераб. и доп. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. 656 с.

7. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения // Вопросы экономики. 2011. №4. С.47-77.

8. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения // Вопросы экономики. 2011. №5. С. 56-74

9. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики. 2011. №6. С.82-106.

10. История экономических учений / под ред. В. Автономова. М.: ИНФРА-М, 2001. 784 с.

11. История экономических учений: (современный этап) / под. общ. ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М., 1998. 733 с.

12. Итуэлл Д. Кейнсианство // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла. М.: Инфра-М, 2004. С.454-457.

13. Капелюшников Р. Философия рынка Фридриха фон Хайека // МЭиМО. 1989. №12. С. 103-148.

14. Кейнс Дж. Общая теория процента занятости и денег // Классика экономической мысли: соч. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 480-786.

15. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1960. 551 с.

16. Классики кейнсианства: в 2 т. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. 414 с.

17. Клауэр Р. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка // Истоки. Вып. 3 / под ред. Я.И. Кузьминова. М.: Высшая школа экономики, 1998. С.308-333.

18. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической теории // Вопросы экономики. 2009. №1. С.84-100.

19. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993. 384 с.

20. Кюнцель С. Эволюционное моделирование и критический реализм // Вопросы экономики. 2009. №1. С.101-118.
21. Маркс К. Капитал: в 4 т. М.: Политиздат, 1978. 3883 с.
22. Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т.1, 2 / под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа, 2002. 1056 с.
23. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. М.: ТЕИС, 2002. 303 с.
24. Самуэльсон П. Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002. 604 с.
25. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М.: Вильямс, 2008. 1360 с.
26. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Классика экономической мысли: соч. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 77-402.
27. Современная экономическая мысль / под ред. С.Вайтрауб. М.: Прогресс, 1981. 845 с.
28. Столбов М. Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений // Вестник Института экономики РАН. 2012. №3. С.15-28.
29. «Странная парочка» нобелевских лауреатов // URL:<http://subscribe.ru/archive/business.globalec/200210/15104845.text> (дата обращения: 02.09.2013).
30. Фаджиоло Д., Ровентини А. О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономики. 2009. №6. С.24-47.
31. Хайек Ф. Индивидуализм и свободный порядок. М.: Изограф, 2001. 256 с.
32. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода. СПб.: Пневма, 2003. 288 с.
33. Хауитт П. Макроэкономика: отношение с микроэкономикой // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла. М.: Инфра-М, 2004. С.485-492.
34. Хикс Дж. Господин Кейнс и классики: попытки интерпретации // Истоки. Вып. 3 / под ред. Я.И. Кузьминова. М.: Высшая школа экономики, 1998. С.293-307.
35. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2012. №10. С.52-75.
36. Cameron A.C., Trivedi P.K. Microeconomics. Methods and applications. Cambridge: The Cambridge University Press, 2005. 1034 p.
37. Goodfriend M., King R. The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy // NBER Macroeconomics Annual, 1997. P.231-282.
38. Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and Economics of Keynes. New York, 1968. 466 p.
39. Modigliani F. Liquidity preference and the theory of interest and money // Econometrica, 1944, January. P.45-88.
40. New Keynesian Macroeconomics, Vol. 1: Imperfect Competition and Sticky Prices / ed. by G. Mankiw, P.Romer. The MIT Press, 1991. 444 p.
41. New Keynesian Macroeconomics, Vol. 2: Coordination Failures and Real Rigidities / ed. by G. Mankiw, P.Romer. The MIT Press, 1991. 464 p.
42. Rational Expectations and Econometric Practice / ed. by Lucas R., Sargent T. The University of Minnesota Press, 1984. 689 p.

## РАЗДЕЛ III. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.24

**АНАЛИЗ БАЗОВОЙ СТРУКТУРЫ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ  
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

**А.Н. Пыткин, д. экон. наук, проф., директор Пермского филиала Института экономики УрО РАН**

Электронный адрес: [pfie@mail.ru](mailto:pfie@mail.ru).

**Ю.В. Мишарин, научный сотрудник Пермского филиала Института экономики УрО РАН**

Электронный адрес: [1907hb@gmail.com](mailto:1907hb@gmail.com).

Пермский филиал Института экономики УрО РАН, 614990, г. Пермь, ул. Ленина, 13а

Факторное управление организационно-экономическими системами как управление, основанное на управлении воздействием факторов на развитие ОЭС, предполагает наличие структуры факторов управления, общей для разного рода систем. Анализ многообразия факторов, проведенный в статье, позволил выделить базовую структуру факторов управления организационно-экономическими системами.

*Ключевые слова:* факторное управление; организационно-экономические системы; структура факторов управления.

Управление в современных экономических системах вынуждено учитывать действие множества факторов позитивного и негативного свойства.

Очевидно, что учет практически всех действующих факторов может привести к потере управляемости системой, но можно допустить существование некоей базовой структуры факторов, позволяющей осуществлять целенаправленное управление. Базовая структура факторов управления может быть сконфигурирована только в некоторой организационно-экономической системе – экономической, поскольку мы рассматриваем экономические системы организационно, поскольку структура – это организация, порядок.

Для выявления базовой структуры факторов управления организационно-экономическими системами необходимо уточнить содержание категории «организационно-экономическая система».

В этом смысле имеет место наиболее широкое определение: организационно-экономическая система – это сложная взаимозависимая совокупность элементов подсистем более низкого уровня, связанных между собой организационно, экономически, технологически. При этом конечные результаты деятельности каждого звена (или элемента) системы низкого

уровня формируют начальные ресурсы системы более высокого уровня [6; 7].

Отличительными признаками организационно-экономических систем любого уровня являются реальные (т.е. явные, измеряемые) взаимосвязи различных экономических феноменов, поддающиеся классификации и группированию.

Сущность, характеристики тех или иных организационно-экономических систем, характер их внутренних и внешних взаимосвязей определяются соответствующими движущими силами (факторами).

Понятие «организационно-экономическая система» (ОЭС) как объединение людей, совместно реализующих хозяйственную деятельность с установленными в ее рамках целями и действующими на основе определенных (регламентированных) процедур и правил, фактически определяет алгоритм выявления базовой структуры факторов управления.

Под факторами управления [от нем. Faktor, лат. factor делающий, производящий] понимается движущая сила, причина процесса управления; существенное обстоятельство в процессе управления.

То есть базовая структура факторов управления ОЭС определяется характером хозяйственной деятельности с установленными в ее

рамках целями. Причем структурирование факторов управления ОЭС осуществляется на основе конкретизированных целей хозяйственной деятельности.

Очевидно, что именно цели определяют состав и характер движущих сил (факторов), обуславливающих необходимость и возможность достижения целей.

В зарубежных и отечественных исследованиях целевыми категориями хозяйственной деятельности для всех уровней ОЭС называют экономический рост, экономическое развитие, устойчивость развития. При их рассмотрении следует уточнить роль математики.

Р. Аллен отмечает [1, с.19], что математика просто ведет от предпосылок к выводам и что последние будут верны, если предпосылки правильны, правильность же выводов проверяется согласием их с действительно наблюдаемыми явлениями. Но сами предпосылки или система исходных положений, аксиом должны быть сформулированы *извне*. Они должны вытекать из содержания исследуемого предмета, т. е. в данном случае из области экономики. Поэтому острей критики математико-экономических построений должно быть направлено на анализ правомерности предпосылок, заложенных в их основание, на экономическую интерпретацию получаемых каждый раз математических решений и соответствие их фактам экономической действительности

Вышедшая в 1962 г. монография Я. Тинбергена и Х. Боса «Математические модели экономического роста», переведенная на русский язык в 1967 г. [11], суммирует подходы, рассматриваемые за рубежом, в которых видны попытки учета факторов, оказывающих влияние на построение системы управления ОЭС. В данной монографии рассматриваются следующие задачи:

- один ограниченный фактор, один сектор;
- несколько ограниченных факторов производства, один сектор;
- несколько секторов хозяйства, цены неизменные, заменяемость отсутствует;
- несколько факторов, фиксированные цены, взаимозаменяемость;
- несколько секторов, изменяющиеся цены;
- несколько секторов и несколько районов.

Интерес в данной монографии представляет то, что ее авторы связывают понятия «экономический рост» и «экономическое развитие», давая следующую формулировку: «Наиболее желаемый общий темп развития, то есть темп роста национального дохода в постоянных внутренних ценах...» [11, с.162].

Во вступительной статье к монографии Я. Тинбергена и Х. Боса А.Д. Смирнов и С.С. Шаталин отмечают: «Анализируя логическую, содержательную сторону работы Тинбэрха-

на и Боса, особенно в части определения целевой функции экономического развития, государственного регулирования цен, долгосрочной оптимизации, нельзя не обратить внимания на то, что весь этот аппарат экономических категорий, по существу, может быть использован эффективно только в рамках теории и практики оптимального функционирования социалистической экономики. Объективная логика самого исследования вынуждает авторов использовать эти категории оптимального народнохозяйственного плана, лишенные достаточно содержательного смысла, для условий капиталистического хозяйствования. Это, так сказать, «стихийное» тяготение к построению элементов оптимального планирования и функционирования вещественной стороны общественного производства, которые разработаны в трудах советских экономистов, составляет примечательную особенность данной работы» [11, с.14].

Уже тогда можно было сделать вывод о том, что базовая структура факторов управления ОЭС должна опираться на факторы экономического развития.

В оценке факторов, определяющих экономическое развитие, в укрупненном виде просматриваются четыре основных теоретических направления:

- пространственно-географическое;
- инновационно-технологическое;
- социо-гуманитарное;
- институционально-эволюционное.

Если два последних направления находятся в стадии становления, то роль научно-технического прогресса в обеспечении экономического развития общепризнанна.

Тем не менее организационно-функциональный механизм развития организационно-экономических систем под влиянием инноваций недостаточно изучен. Роль каждого вида инноваций в активизации экономической деятельности соответствующих субъектов определена лишь в общем виде, который основан на системном взаимодействии процессов разработки, использования и конечного потребления – диффузии различных по своей природе инноваций.

В рамках институциональной концепции Й. Шумпетера инновация в ее пяти основных видах связывается с предпринимательством и конкурентным характером поведения индивидуума. Основным признаком инновации признается ее рыночный характер, а категорией, определяющей успех и общественное признание, – прибыль. Новаторская деятельность в данной концепции рассматривается как результат неравномерного распределения во времени крупных научно-технических нововведений (далее будем указывать на пространственную концентрацию нововведений и превращение их в движущую силу экономического роста). Их проявление нарушает сложившееся экономическое равновесие, вызывая рост в одних и спад в других отраслях производ-

ства. Периодичность этих событий является основным фактором, определяющим циклический характер экономического роста и развития в целом [13].

В реальной жизни трудно выделить единственную первопричину появления инноваций. Примечательно в связи с этим высказывание С.Ю. Глазьева. Основываясь на многочисленных эмпирических исследованиях, он также связывает распространение того или иного новшества с состоянием общественных потребностей, отмечая, однако, что «...многие изобретения лежат десятилетиями, а иногда и столетиями в ожидании появления практической потребности в их использовании. В свою очередь, потребности в том или ином продукте хотя и определяются в значительной степени возможностями его производства, но формируются под влиянием меняющихся стереотипов потребительского поведения...» [5, с. 71].

В сфере инноваций прибавочная стоимость предстает в виде технологической квази-ренды, возникающей при освоении высокоэффективных изобретений, осуществлении базисных или улучшающих инноваций, поставках на рынок продукции новых поколений, внедрении принципиально новых технологий.

«...Это наиболее массовый, встречающийся во всех сферах производства феномен, который составляет значительную долю прибыли и сверхприбыли, получаемой при распространении новой техники и технологий, и самая ощутимая приманка для миллионов предпринимателей, побуждающая их к инновациям...» [14, с. 134].

Нередко основная доля технологической ренты создается не в сфере разработки и освоения инноваций, а в сфере их товарного обмена (обращения). Отсюда скорость диффузии в значительной степени определяется спросом на инновации, потребительскими ожиданиями и готовностью к их восприятию, появлению.

Здесь проявляется взаимосвязь трех факторов, определяющих скорость диффузии:

- спроса, формирующего товарные фазы жизненного цикла инноваций;
- размера технологической ренты, притягивающей участников инновационного процесса;
- совокупности институциональных условий, формирующих общий инновационно-инвестиционный климат, способствующий активному созданию и распространению собственных и заимствованных инноваций.

Базовые инновации, как управленческие факторы развития ОЭС, позволяют обеспечить значительный конкурентный отрыв в течение продолжительного периода времени, воплощаясь, прежде всего, в новейших технологиях. С истечением времени потенциал их использования постепенно иссякает, и на их основе создаются многочисленные улучшающие инновации, позволяющие до конца использовать возможности базовой идеи за счет различных модификаций и модерни-

заций. При этом технологические инновации – это воплощенные в новых знаниях и оборудовании научно-технические идеи создания машин и оборудования, предназначенных для изготовления продукции с принципиально новыми, а в ряде случаев уникальными свойствами.

Организационные инновации – это преимущественно новые формы дифференциации, интеграции, взаимодействия, контроля и обмена внутренне и внешне уровня ОЭС.

Организационно-управленческие инновации являются скорее реакцией экономических субъектов на освоение продуктивных инноваций, чем их первопричиной. Что же касается базовых технологических инноваций, то здесь, наоборот, их созданию предшествуют институциональные и организационные инновации, создающие для этого первоначально необходимые условия. Создание базовых технологических инноваций подразумевает на основе успешных результатов фундаментальных и наиболее глубоких прикладных исследований, т.е. в некоммерческом секторе.

С приближением к завершению цикла жизни поколения товара возникает необходимость совершенствования применяемых технологий – их улучшению способствуют сигналы рынка. Однако в действительности мотивационный механизм инновационного процесса намного сложнее. В укрупненном виде основное воздействие на инновационную активность разработчиков, инвесторов, дистрибьюторов и потребителей оказывают экономические, институциональные, ресурсные и организационно-управленческие факторы.

Можно сделать вывод, что организационные инновации в большинстве своем следует рассматривать как вынужденное изменение организационной структуры либо форм межфирменного или внутрифирменного взаимодействия за счет внедрения новых информационных, коммуникационных или иных средств. При этом возникновение более прогрессивных принципов и корпоративных форм организации, формирование новой системы связей, методов ведения хозяйственной деятельности в совокупности определяются, на наш взгляд, как экономическое развитие на микроуровне.

Что же касается институциональных инноваций, то здесь речь идет о совокупности первичных (внешних) условий, определяющих характер инновационного процесса, тип создаваемых инноваций и интенсивность их диффузии. Успехи экономически развитых стран (например США, Японии и др.) во многом обусловлены совершенством институтов. Исследователи китайской экономики видят одну из причин ее успеха в систематическом использовании институционального эксперимента, когда различные модификации того или иного института проходят апробацию в различных регионах страны.

В то же время развитие экономики имеет нелинейный характер, определяемый:

- с одной стороны, сменой фаз жизненного цикла инноваций,
- с другой - несбалансированностью ее отраслевой структуры,
- с третьей - выраженной пространственной и отраслевой неравномерностью, обусловленной объективно существующей дифференциацией экономических, институциональных, природно-географических и других условий.

Параметры и плотность инновационного потока во многом определяются размещением и структурой научно-производственного потенциала. Поэтому отраслевая и пространственная неравномерность его размещения и концентрации определяют точечный характер экономического развития.

Анализируя различные взгляды на проблему определения эффективности научно-технического прогресса как движущей силы экономического развития, Л.С. Бляхман определяет восемь основных составляющих экономического эффекта от внедрения достижений науки и техники, отражающих производственную сферу (снижение себестоимости и капиталоемкости, повышение эффективности использования ресурсов, увеличение срока службы техники и др.). Экономический эффект определяется как совокупность экономии общественного труда, удовлетворения

новых общественных потребностей и формирования более рациональной структуры распределения ресурсов (здесь следует добавить и формирование нового спроса). При этом народнохозяйственный эффект как интегральный является результирующим экономического, информационного, ресурсного, экологического и социального эффектов [3, с.147-167].

Следовательно, развитие в интерпретациях современных авторов отождествляется с радикальностью распространяемых инноваций (диффузией); изменением структуры ведущих отраслей и масштабом качественных изменений в экономике; развитием социальной инфраструктуры, улучшением качества жизни, совершенствованием институциональных основ экономической деятельности и улучшением состояния экологии [8; 13].

Необходимо отметить обязательность учета факторов устойчивости развития.

Т.В. Терентьева предлагает следующее определение устойчивости развития (таблицу) [10].

А.С. Барканов определяет устойчивость развития как наличие инновационного потенциала устойчивого развития и его эффективное использование для нейтрализации внешних воздействий и факторов дестабилизации [2].

#### Формирование понятия «устойчивость развития»

Развитие	Устойчивость
1. Объект должен развиваться по прогрессивному направлению. Такое развитие предполагает приращение ресурсов организации, повышение эффективности деятельности	Термин «Устойчивость» означает «стабильное», «постоянное во времени»
2. Объект должен развиваться в интенсивном режиме. При этом развитие субъекта должно происходить в большей степени за счет качественных изменений, а не за счет количественных	
3. Основной драйвер развития носит эндогенный характер, то есть находится внутри системы, и характеризуется высоким качеством управления субъектом.	
4. Временной ориентир процесса развития должен носить стратегический, т.е. перспективный характер.	
<b>УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ</b>	
Устойчивость развития - это процесс постоянного перехода системы под воздействием внешних возмущений и управленческих решений из менее эффективного состояния в более эффективное, осуществляемый в прогрессивном направлении, интенсивном режиме и в соответствии со стратегическими целями.	

И. Богданов дает следующее определение экономической устойчивости: «Устойчивость экономики отражает прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способ-

ность выдерживать внутренние и внешние нагрузки. Таким образом, устойчивость и развитие – важнейшие характеристики экономики как единой системы» [4, с.297].

Обобщая вышесказанное, можно предположить, что базовую структуру факторов управления ОЭС определяет исходя из особенностей целеполагания концепция устойчивого развития, разработанная в соответствии с внутренними и внешними условиями жизнедеятельности ОЭС.

При этом необходимо отметить, что мировая и отечественная практика уже сформировала подходы, учитывающие все вышесказанное, принятые и апробированные как мировым сообществом в целом, так и корпоративным сообществом в частности. Данные подходы позволяют выделить базовые элементы структуры факторов управления ОЭС в современных условиях. Они нашли свое отражение в Руководстве по отчетности в области устойчивого развития, которое разработано в рамках Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI). В частности, в рекомендациях [9] можно увидеть 4 блока открытой отчетности в области устойчивого развития, которые могут быть трансформированы как структура факторов управления ОЭС на современном этапе. А именно:

1. Общая информация:
  - позиция руководства в отношении целей публикации материалов;
  - основные принципы системы управления компании;
  - действующие системы менеджмента и политики;
  - содержание (тематика и покрываемые объекты / виды деятельности) отчетности;
  - применяемые подходы и методы открытой отчетности, в т.ч. периодичность публикации материалов, контактная информация для обратной связи.
2. Экономический блок:
  - характер экономической деятельности;
  - распределение по рынкам;
  - основные партнеры;
  - изменение объемов и характера производства;
  - наиболее значимые инвестиционные проекты и договоры;
  - вклад заработной платы, сырьевых и энергетических ресурсов в себестоимость;
  - затраты на обучение и другие формы вложений в человеческие ресурсы;
  - суммы, выплаченные в качестве налогов и потраченные на благотворительность;
3. Социальный блок:
  - сведения о безопасности производства, травматизме;
  - условия труда;
  - обеспечение здоровья персонала, заболеваемость;
  - создание рабочих мест;
  - информация о заработной плате и премиях, социальных льготах;

- текучесть кадров и источники персонала;
- информирование и обучение персонала;
- информирование потребителя о свойствах продукции и маркировка;
- шефство над социально-культурными объектами и спонсорство.

#### 4. Экологический блок:

- характеристики воздействия производственного процесса, продукции и услуг на воздух, водные объекты, почву, флору и фауну, здоровье человека;
- аварийное и внештатное воздействие;
- потребление энергии и энергоносителей;
- потребление ресурсов;
- возможности вторичного использования или переработки продукции;
- деятельность по снижению и предотвращению воздействия;
- взаимодействие с партнерами для снижения воздействия на окружающую среду;
- добровольная деятельность по охране и восстановлению природных и культурно-исторических объектов.

При этом в блоке 1 «Общая информация» представлено описание институциональных особенностей ОЭС.

Данный подход получил свое методологическое расширение с принятием в 2005 г. Градостроительного кодекса РФ. В нем ключевым принципом определен принцип устойчивого развития территориальных образований ОЭС, устанавливается требование обеспечения сбалансированного учета экологических, экономических, социальных и иных факторов.

Таким образом, в качестве базовой структуры факторов управления организационно-экономической системой на современном этапе может рассматриваться структура факторов, сформированная на основании концепции устойчивого развития как сбалансированная совокупность социальных, экономических, экологических, институциональных и технологических факторов.

#### Список литературы

1. Аллен Р. Математическая экономия. М.: Изд-во иностранной литературы, 1963. 688 с.
2. Барканов А.С. Оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства. 2009. №8. С. 35-43.
3. Бляхман Л.С. Экономика, организация управления и планирование научно-технического прогресса. М.: Высшая школа. 1991. 228 с.

4. *Богданов И.Я.* Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИНФРА, 2010. 297 с.

5. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993. 310 с.

6. *Иванов В.С., Сухов С.В.* Организационное управление и реинжиниринг бизнес-процессов. Ярославль: МУБиНТ, 2002. 95 с.

7. *Новиков Д.А.* Теория управления организационными системами. М.: МПСИ, 2005. 584 с.

8. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: Модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М, 2001. 152 с.

9. *Руководство по отчетности в области устойчивого развития. GRI, version 3.0, 2000-2006.* М.: Эколайн, 2006. 54 с.

10. *Терентьева Т.В.* Обеспечение устойчивости развития рыбохозяйственных предпринимательских структур в период кризиса. СПб.: Санкт-Петербургский политехнический университет, 2011. 210 с.

11. *Тинберген Я., Бос Х.* Математические модели экономического роста. М.: Прогресс, 1967. 176 с.

12. *Тодаро М.* Экономическое развитие. М.: ЮНИТИ, 1997. 667 с.

13. *Шумпетер И.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

14. *Яковец Ю.В.* Рента, антирента, квази-рента в глобально-цивилизационном измерении. М.: ИКЦ Академкнига, 2003. 240 с.

## РАЗДЕЛ IV. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

УДК 338.43:330.322

**ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ  
АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ  
И ПУТИ РЕШЕНИЯ****К.В. Новикова, д. экон. наук, доц., зав. кафедрой маркетинга**Электронный адрес: [ksenia--27@yandex.ru](mailto:ksenia--27@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

**М.В. Мырзина, ст. преподаватель кафедры коммерции и маркетинга в АПК**Электронный адрес: [maria.myrzina@gmail.com](mailto:maria.myrzina@gmail.com)

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова, 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

Необходимым условием развития аграрной экономики Пермского края является высокая инвестиционная активность. Создание благоприятного инвестиционного климата в аграрной сфере и активизация инвестиционной деятельности всех хозяйствующих субъектов является одной из наиболее актуальных проблем сельского хозяйства. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции регионов. В межрегиональной борьбе за инвестиции главную роль играет создание благоприятного инвестиционного климата.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство; инвестиционная привлекательность; инвестиционные площадки; государственное частное партнерство.

Одна из ключевых отраслей в экономике Пермского края – АПК находится в кризисном состоянии. В то же время аграрный сектор обладает высоким потенциалом развития – наличием сельскохозяйственных угодий, выступающих основой для организации и развития любого производственного процесса. Однако в настоящее время большая часть сельскохозяйственных угодий используется недостаточно эффективно [2]. Долевые земли, в силу своей юридической несостоятельности, в настоящее время препятствуют развитию аграрного сектора. На наш взгляд, одним из необходимых условий эффективного использования сельскохозяйственных угодий должно стать создание благоприятного инвестиционного климата в сельскохозяйственном производстве.

Очевидно, что инвестиции в аграрный сектор имеют свои особенности, которые проявляются, прежде всего, в том, что наряду с вложением капитала в объекты-результаты труда человека, наравне с другими отраслями экономики, в сельском хозяйстве оно осуществляется еще в объекты природы, что при прочих равных условиях делает с/х деятельность более капиталоемкой с длительным сроком окупаемости и высокими рис-

ками, поскольку управление природными условиями является либо невозможным, либо высоко затратным мероприятием [6].

В Пермском крае, как и в большинстве российских регионов, проводимая краевыми властями работа по привлечению инвестиций в аграрный сектор является не достаточной и не системной. Для эффективного развития аграрного сектора необходимы значительные финансовые вливания в развитие техники и технологий, применяемых в сельскохозяйственном производстве. Инвестиции способны решить проблему повышения эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве, они являются финансовой основой перевода организаций аграрного сектора на устойчивый путь экономического развития [1]. Главным источником инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных товаропроизводителей являются собственные средства и кредитные ресурсы, привлекаемые под залог оборудования, зданий, строений, сооружений и другого имущества. Однако в Пермском крае продолжает оставаться нерешенной проблема расширения инвестиционного кредитования в аграрном секторе, которая связана, прежде всего, с

дефицитом собственного недвижимого имущества, оформленного в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации [4]. В первую очередь это относится к обрабатываемым сельскохозяйственным угодьям из состава долевых земель. Отсутствие зарегистрированных прав собственности на долевые земли препятствует выводу сельского хозяйства из кризиса, развитию кредитования действующих сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог обрабатываемых сельскохозяйственных угодий, привлечению на территорию Пермского края потенциальных инвесторов, глобальных лидеров в отраслях сельского хозяйства.

В то же время повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Пермского края невозможно без развития инженерной и транспортной инфраструктуры, а также системной поддержки инвестиционных проектов. Необходимой мерой, способной усилить инвестиционные возможности агропромышленного комплекса Пермского края для потенциальных инвесторов, может стать государственное частное партнерство [5].

Реализация принципов государственного частного партнерства в аграрном секторе будет способствовать решению вопросов о соотношении государственных и частных средств, гарантиях привлечения частных инвестиций в требуемом объеме, конкретных формах партнерства, способных обеспечить необходимую отдачу от инвестированных средств [3]. Поэтому еще более остро встает вопрос о концентрации усилий по привлечению инвесторов в сельское хозяйство Пермского края.

В настоящее время существующие в Пермском крае механизмы распоряжения, владения, пользования землей ограничивают доступ потенциальных инвесторов к земельным участкам, что создает существенные барьеры для организации и развития новых сельскохозяйственных производств на территории края. В свою очередь, формирование инвестиционных площадок позволит снизить уровень затрат инвесторов на приобретение земельных участков, планируемых для организации и развития новых предприятий, и повысить инвестиционные возможности экономики Пермского края. При этом минимизировать риски, возникающие в части оформления прав на земельные участки, предлагается путем изъятия невостребованных земельных долей с последующим выделением из их состава земельных участков частично за счет средств краевого и муниципального бюджетов.

Следует учитывать, что потенциальные инвесторы предъявляют требования, как правило, к месту размещения производства (инвестиционным площадкам). Тем не менее универсальные требования, позволяющие дать оценку существующим инвестиционным площадкам, в настоя-

щее время в Пермском крае не разработаны. К основным параметрам выбора инвестиционной площадки можно отнести: месторасположение земельного участка; площадь; размер, форма участка; возможность дальнейшего расширения участка; топография местности (рельеф); категория земель; форма владения; стоимость участка; сроки и процедуры оформления участка. Немаловажными для инвестора являются такие факторы, как возможность выкупа земель иностранными компаниями; обременение прав третьими лицами; доступность и стоимость транспортной инфраструктуры; доступность общественного транспорта; наличие строений/сооружений на участке; общая характеристика почвы; уровень грунтовых вод; угроза затопления; близость к промышленным зонам; ближайшие производственные объекты.

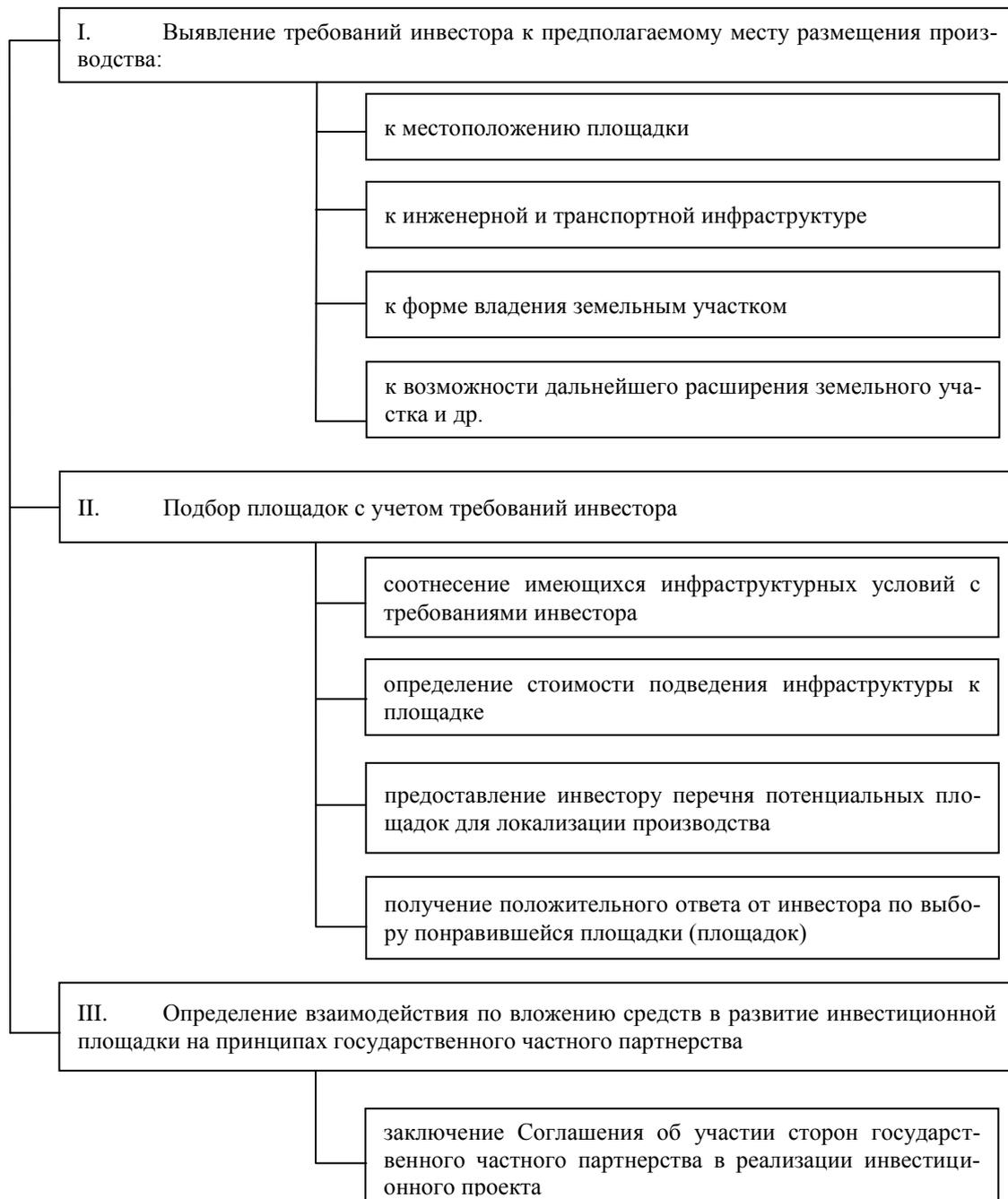
Необходимо отметить, что до 40% стоимости инвестиционного проекта в сельскохозяйственном производстве составляют затраты на подготовку и обустройство земельного участка под строительство и подведение инфраструктуры: дорог, электричества, газа, водоснабжения и водоотведение. Поэтому при принятии решения о выборе места размещения производства инфраструктурный фактор, как правило, является одним из ключевых. Решения о размещении производства принимаются на основании проанализированных данных о стоимости и сроках подведения всей необходимой инфраструктуры к месту локализации нового производства. Очевидно, что информацию необходимо собирать о нескольких участках, подходящих под требования инвестора при участии Правительства Пермского края, и предоставлять потенциальному инвестору абсолютно безвозмездно еще до момента приобретения прав на землю. При этом окончательная стоимость и сроки подведения инфраструктуры могут отклоняться от заявленных и предложенных инвестору, но не более чем на 5% в сторону увеличения.

По причине своей главенствующей роли инфраструктурный фактор является одним из инструментов борьбы за инвестиции среди субъектов Российской Федерации. Низкая стоимость подведения инфраструктуры – один из основных механизмов создания инвестиционно-привлекательного климата. В динамичной конкуренции между регионами выигрывает тот, кто предложит более выгодные для инвестора условия локализации производства. В свою очередь, нехватка свободных мощностей инженерных коммуникаций, высокая стоимость их подведения могут стать серьезным препятствием при привлечении потенциальных инвесторов на территорию субъекта.

В целях повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Пермского края, создания благоприятной бизнес-среды для размещения и развития новых аграр-

ных производств предлагается методика формирования агропроизводственных инвестицион-

ных площадок на принципах государственного частного партнерства (рисунок).



Методика формирования агропроизводственных инвестиционных площадок в муниципальных районах Пермского края

Разработанная методика позволяет формировать агропроизводственные инвестиционные площадки, привлекательные для инвесторов, учитывая все выдвигаемые ими требования, а так же предполагает ориентацию на инвестиционные проекты в отраслях специализации агропромышленного комплекса и ставит задачей для вновь создающихся предприятий

достижение конкретных финансовых показателей согласно заявленной концепции проекта.

Проанализировав территории муниципальных районов на наличие, подходящих под предъявляемые инвестором требования земельных участков, предлагается формировать перечень инвестиционных площадок с обязательным соотношением имеющихся инфраструктурных условий с требуемыми. На этапе подбора агро-

производственных инвестиционных площадок также необходимо определить стоимость подведения к земельному участку недостающей инфраструктуры. Как правило, выбирая место локализации проекта, компании стремятся минимизировать свои затраты на инфраструктуру. Для принятия решения о локализации проекта инвестору важно максимально точно знать стоимость и сроки подведения всей необходи-

мой инфраструктуры (до приобретения прав на землю).

Проанализировав опыт организации предприятий по производству продукции растениеводства и животноводства, обоснованы основные требования к инженерной и транспортной инфраструктуре, необходимой им мощности (табл. 1).

Таблица 1

**Требования к подведению основных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры при организации типового предприятия (на примере отраслей сельского хозяйства Пермского края)**

Вид коммуникаций	Размер платы за технологическое присоединение		Мощность		Общая стоимость, тыс. руб.
	Значение	Единица измерения	Значение	Единица измерения	
Электроэнергия, 0,4 кВ	12,8	тыс. руб./кВт	750	кВт	9600
Водоснабжение питьевой водой	84,8	тыс. руб./куб. м	100	тыс. куб. м	8440
Водоснабжение технологической водой	80,5	тыс. руб./куб. м	100	тыс. куб. м	8050
Водоотведение и очистка сточных вод	60,5	тыс. руб./куб. м	200	тыс. куб. м	12100
Природный газ	–	тыс. руб./куб. м	650	тыс. куб. м	–
Автомобильная дорога	10000	тыс. руб./км	–	–	–
Итого:	–	–	–	–	38190

Источник: рассчитано экспертным путем

Необходимо отметить, что при формировании агропроизводственных инвестиционных площадок стоимость услуг газификации (подведение природного газа) зависит от множества условий, в том числе от сложности проекта газификации (прокладка наземного, подземного газопровода, монтаж внутридомового газопровода), от стоимости материалов и оборудования, используемого при строительно-монтажных работах. Поэтому при необходимости газификации площадки для сельскохозяйственного производства расчет стоимости производится индивидуально. При необходимости обеспечения агропроизводственной инвестиционной площадки автомобильными дорогами ситуация несколько иная. Так, стоимость строительства одного километра автомобильной дороги в Пермском крае сильно варьируется, достигая 10 млн руб. При этом протяженность объекта транспортной инфраструктуры устанавливается индивидуально для каждой агропроизводственной инвестиционной площадки. Таким образом, согласно экспертным оценкам, стоимость обеспечения агропроизводственной инвестиционной площадки, необходимой для осуществления производства продукции сельского хозяйства инфраструктурой в Пермском крае (без учета затрат на подведение к земельному участку автомобильной дороги и природного газа), составит в среднем 38,2 млн руб.

Сотрудничество между органами государственной власти, с одной стороны, и частными партнерами (потенциальными инвесторами), с другой стороны, направленное на реализацию инвестиционных проектов в аграрном секторе, предлагается осуществлять посредством заключения Соглашения о государственном частном партнерстве. При этом участие органов власти субъекта в реализации инвестиционных проектов в аграрном секторе предлагается установить в форме поддержки инвесторов путем предоставления налоговых льгот, а также возмещения части затрат, связанных с проектированием и (или) строительством, реконструкцией, ремонтом, эксплуатацией объекта недвижимого имущества. Уровень поддержки инвестиционных проектов необходимо устанавливать индивидуально, в соответствии с условиями Соглашения о государственном частном партнерстве. В свою очередь, формализация достигнутых договоренностей с новыми стратегическими инвесторами позволит контролировать исполнение намерений инвестора и Правительства Пермского края, достижение заявленных показателей инвестиционных проектов, а также закрепить обязательства каждой стороны.

В целом, применение принципов государственного частного партнерства в аграрном секторе экономики создаст оптимальные условия для привлечения частного капитала в агро-

промышленный комплекс Пермского края; повышения эффективности использования муниципальной земельной собственности; развития инвестиционного потенциала субъекта; технического и технологического развития общественно значимых производств и объектов; эффективного использования бюджетных средств. Так, при формировании агропроизводственных инвестиционных площадок на ранее невостребованных сельскохозяйственных угодьях Пермского края, согласно прогнозным оценкам, бу-

дет реализовано не менее 15 инвестиционных проектов, что позволит осуществить перераспределение сельскохозяйственных угодий между наиболее эффективными землепользователями, повысить инвестиционную привлекательность аграрного сектора за счет создания благоприятных инфраструктурных условий и тем самым поддержать сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях членства России в ВТО (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет социально-экономических показателей инвестиционных проектов на примере отраслей сельского хозяйства Пермского края**

Основной вид продукции в рамках инвестиционного проекта	Площадь инвестиционной площадки, га	Объем инвестиций, млн руб.	Количество новых рабочих мест, чел.	Минимальное планируемое количество новых инвестиционных проектов, шт.	Прогнозное значение показателя к 2017 г.		
					Требуемая площадь сельскохозяйственных угодий, га	Инвестиции, млн руб.	Новые рабочие места, чел.
Картофель	700	500,5	80	7	4900	3503,5	560
Овощи	200	195,0	70	6	1200	1170,0	420
Молоко	1500	143,7	14	1	1500	143,7	14
КРС мясных пород	1200	114,9	5	1	1200	114,9	5
Итого:	3400	—	—	15	8800	4932,1	999

Источник: рассчитано на основе данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия Пермского края

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что реализация принципов государственного частного партнерства в аграрном секторе Пермского края позволит повысить инвестиционную привлекательность регионального АПК, конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий, уровень производства и доходы населения края и создать новые точки роста аграрной экономики. При этом привлечение на территорию Пермского края новых инвесторов обусловит создание сопутствующих производств. В свою очередь, привлечение региональных инвесторов в депрессивные территории Пермского края выступит действенным импульсом развития таких территорий и будет способствовать снижению миграции населения в более развитые районы края, улучшению условий и качества жизни населения.

Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности аграрной экономики Пермского края посредством реализации предлагаемых мероприятий по формированию агропроизводственных инвестиционных площадок позволит за счет вовлечения в оборот ранее невостребованных сельскохозяйственных угодий расширить действующие и создать новые производства продукции (на базе действующих

сельскохозяйственных организаций), а также организовать новые предприятия на средства компаний-инвесторов в Пермском крае. Активизация инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов в аграрном секторе даст возможность увеличить объем инвестиций в 2017 г. до 4,9 млрд руб. и создать порядка 1 тыс. новых рабочих мест.

**Список литературы**

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 32. Ст. 4549.
2. Миролюбова Т.В. Определение сильных и слабых сторон экономического развития региона: сб. Тамбов, 2007. С. 35-40.
3. Миролюбова Т.В. Развитие частного государственного партнерства как инструмент реализации региональной экономической политики: сб. Пермь, 2007. С. 43-51.

4. *Миролюбова Т.В.* Региональные аспекты инвестиционных процессов: сб. Пермь, 2007. С. 190-195.

5. *Пьянкова К.В., Косвинцев Н.Н.* Государственно-частное партнерство: преимущества и недостатки для государства и бизнеса. // Вестник Пермского университета. Серия Экономика. 2010. № 4. С. 12-19.

6. *Пьянкова К.В., Пьянков В.В.* Перспективы развития инвестиционной политики в аграрном секторе экономики // Достижения науки и техники в АПК. 2004. № 7. С. 15-16.

УДК 330:330.322

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА  
И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ  
(НА ПРИМЕРЕ КРУПНЫХ ГОРОДОВ)**

**С.П. Станишевская, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории**

Электронный адрес: [stan@psu.ru](mailto:stan@psu.ru)

**И.Н. Якупова, ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории**

Электронный адрес: [yakupova-in@mail.ru](mailto:yakupova-in@mail.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье выделены составляющие человеческого потенциала, наиболее значимые для инвестиционной привлекательности городов, доказана зависимость инвестиционной активности городов от уровня развития человеческого потенциала.

-----  
*Ключевые слова: человеческий потенциал; инвестиционная привлекательность; крупнейший город.*

Роль человеческого потенциала в повышении инвестиционной привлекательности территории неопределима, весьма значительна и требует своего изучения в плане исследования зависимости между инвестиционной активностью территорий и качественным и количественным составом человеческого потенциала. Данная статья посвящена исследованию модели взаимодействия человеческого потенциала и инвестиционной привлекательности территории (на примере крупного города).

Современное развитие крупнейших городов, обладающих сопоставимыми социально-экономическими показателями, сопровождается нарастанием жесткой конкурентной борьбы за инвестиционные ресурсы. В сложившихся условиях человеческий потенциал становится одним из решающих факторов конкурентоспособности и повышения инвестиционной привлекательности. Главным критерием социально-экономического прогресса города выступают достижения в области развития человека, его возможностей (потенциала).

Вопросы человеческого потенциала, его формирования и развития в последние два десятилетия являются одними из наиболее актуальных вопросов социальных и экономических наук. Однако до сих пор в российской и западной научной литературе не сложилась однозначная трактуемая и взаимосвязанная система понятий для описания количественного и качественного анализа человеческого потенциала. Каждый из

современных ученых предлагает свое авторское определение человеческого потенциала территории, включающее разное содержательное наполнение [2; 3; 10; 11].

Под человеческим потенциалом города будем понимать приобретенные жителями города знания, квалификацию, здоровье и мотивацию, которые могут быть использованы в течение определенного периода времени в целях производства материальных и духовных благ, свободного развития и самореализации каждого человека; а также совокупность возможностей, которые создает общество для развития социальных групп, человека и личности.

Человеческий потенциал города формируется как результат взаимодействия потенциалов, живущих и действующих в том или ином городе различных социально-демографических и социально-профессиональных общностей. Человеческий потенциал города можно рассматривать, с одной стороны, как совокупность потребностей и способностей населения города, а с другой – как его готовность к реализации этих способностей посредством выполнения общественно-значимых функций и ролей.

Современный этап развития экономики РФ предъявляет новые требования к формированию и реализации человеческого потенциала городов. Качество человеческого потенциала, отстающее от объективных потребностей развития социально-экономических отношений, зна-

чительно тормозит общественное развитие в целом.

Развитие человеческого потенциала зависит от социально-экономических условий его формирования, развития и использования, т.е. от характеристик городской социальной среды, которая формирует личность, систему ее ценностей и преимуществ, структуру интересов, степень активности, а также от качества жизни населения, уровня здравоохранения и образования.

Качество жизни населения города и уровень человеческого потенциала города оказывают влияние на привлекательность городской территории как для внутренних российских, так и для иностранных инвесторов.

Если проанализировать различные методики оценки инвестиционной привлекательности города [4; 5; 6; 7], то можно сделать вывод, что одним из основных блоков параметров являются показатели его человеческого потенциала и качества жизни: численность населения, доходы населения, рост населения и его доходов, обеспеченность жильем, уровень преступности, уровень безработицы, экологическая загрязненность и др. Помимо этого нужно выделить основные препятствия, которые тормозят развитие бизнеса в России независимо от города, – это нехватка квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, недоступность финансовых ресурсов, слабая инфраструктура, проблемы с налоговым администрированием.

Существует распространенное мнение, что низкая инвестиционная привлекательность крупнейших городов обусловлена затрудненным доступом к земельным, финансовым и прочим ресурсам, имеющимся в нем. Не уменьшая важности этих обстоятельств, стоит отметить, что, если говорить об инвестициях в производственные объекты, то решающим фактором для инвесторов является низкая величина текущих издержек, т.е. производство продукции с меньшей себестоимостью. Решение этой задачи в основном связано с наличием на территории города значительного человеческого потенциала, характеризующегося относительно дешевой стоимостью и высокой квалификацией.

Для выявления этой зависимости и была построена панельная регрессия, учитывающая административное устройство РФ и включающая статистические данные по 34 крупнейшим городам (кроме Москвы и Санкт-Петербурга) с численностью населения свыше 500 тыс. чел. по состоянию на 1 января 2012 г. [8; 9]. Благодаря специальной структуре панельные данные позволяют строить более гибкие и содержательные модели и получать ответы на вопросы, которые

недоступны только в рамках, например моделей, основанных на пространственных данных. Кроме того, модели с панельными данными позволяют получать более точные оценки параметров, так как использование панельных данных уменьшает мультиколлинеарность факторов за счет учета индивидуальных различий. Выводы, полученные по результатам построения регрессионной модели и изучения взаимосвязи человеческого потенциала и инвестиционной привлекательности, в дальнейшем будут использованы для построения механизма управления человеческим потенциалом города с целью повышения инвестиционной активности.

Основными показателями, отражающими текущую инвестиционную привлекательность города, являются:

- отношение объема инвестиций к объемам промышленного производства в городе за определенный период;
- темпы роста объема инвестиций в основной капитал в городе за определенный период.

Абсолютные значения объема инвестиций в основной капитал, выраженные в денежных единицах, не могут быть использованы для построения регрессионной модели, так как ряд данных будет нестационарным, а строить регрессию на нестационарных данных не рекомендуется из-за высокой вероятности возникновения ложной регрессии.

В качестве независимых переменных были выбраны показатели, характеризующие развитие человеческого потенциала крупнейшего города.

На сегодняшний день не выработано единых критериев оценки степени развития человеческого потенциала. Наиболее известным, популярным из индексов, разработанных международными организациями, является индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index – HDI). Он служит показателем развития в интегральном виде, был разработан программой развития ООН (ПРООН) в начале 1990-х гг., однако данный индекс не рассчитывается для отдельных городов. Ряд индексов был разработан ПРООН для оценки других актуальных проблем, не нашедших отражения в HDI. Среди них индекс, учитывающий неравенство в распределении национального дохода (Income-Distribution-Adjusted Index), индекс нищеты населения (Human Poverty Index – HPI) и др. Эти показатели комплексно оценивают качество жизни, благосостояние населения, прогресс, уровень потребления. Структура наиболее известных индексов проанализирована и представлена в табл. 1.

Таблица 1

## Структура индексов, характеризующих человеческий потенциал

Индекс	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index – HDI)	–	X	X	–	–	–	–	–	X	–	–
Индекс развития с учетом гендерного фактора (Gender-related Development Index – GDI)	X	X	–	–	–	–	–	–	X	–	X
Индекс качества жизни ВОЗ (WHO QOL)	–	–	X	–	–	X	–	–	–	–	–
Индекс человеческого благополучия (Human Well-Being Index – HWI)	X	X	X	–	X	X	–	X	X	–	X
Индекс качества жизни Джонстона (Johnston's QOL Index – JQOLI)	–	X	X	X	X	X	–	X	X	X	X
Комплексная шкала качества жизни (Comprehensive Quality of Life Scale – ComQol)	–	–	X	–	X	X	–	–	X	–	–
Индекс физического качества жизни (PQLI)	X	X	X	–	–	–	–	–	–	–	–
Комбинированный индекс качества жизни (CQLI)	–	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Индекс экономического благосостояния (Index of Economic Well-Being – IEWB)	–	–	–	–	X	–	X	–	X	–	X
Индекс реального прогресса (Genuine Progress Index – GPI)	–	–	–	X	X	X	X	–	X	–	–
Индекс человеческого прогресса (Index of Human Progress)	X	X	X	X	–	–	–	–	X	–	–
Индекс общественного здоровья (Index of Social Health – ISH)	X	X	X	X	X	–	–	–	X	X	X
Индекс развития человеческих ресурсов (HRDI)	–	X	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Индекс человеческого страдания (HIS)	X	X	X	X	–	–	–	X	X	X	–
Интегральный индекс качества жизни (Методика Зубаревич)	–	–	X	–	–	–	–	–	X	X	X
Примечание. A – динамика демографических процессов; B – образование и обучение; C – здоровье, продовольствие, питание; D – жилье, инфраструктура, связь; E – социальная и политическая стабильность; F – семья и культура; G – состояние природной среды и природные ресурсы; H – гражданские и политические институты; I – доходы населения; J – использование рабочей силы и безработица; K – неравенство и уровень бедности.											

Анализ рассмотренных индексов позволяет сделать некоторые выводы:

- не существует единого подхода к выбору числа социально-экономических индикаторов человеческого потенциала, оно может находиться в границах от 1 до 100, чаще всего встречается 4-25 показателей;
- наиболее часто встречающиеся показатели – доходы, индикаторы здравоохранения, образования и инфраструктуры (в том числе жилье);
- широко представлены демографические показатели (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность), тогда как показатели рождаемости и смертности используются реже, поскольку они не отражают тенденции развития человеческого потенциала.

Единственный российский индекс, указанный в данной таблице, – индекс качества жизни, разработанный для Минэкономразвития на географическом факультете МГУ [1]. Методика его расчета включает ограниченный набор показателей, отражающих наиболее острые проблемы современной России, простую процедуру интегрирования и возможность оценивать реальную динамику развития и изменения человеческого потенциала через качество жизни. Данный интегральный индекс качества жизни населения состоит из четырех частных индексов:

- индекса среднедушевых доходов по отношению к прожиточному минимуму;
- индекса доли населения с денежными доходами выше прожиточного минимума;
- индекса уровня занятости населения;

– индекса здоровья населения, рассчитанного как среднее арифметическое из субиндексов ожидаемой продолжительности жизни и младенческой смертности.

Все рассмотренные ранее индексы предназначены для сопоставления разных стран и регионов по уровню человеческого потенциала, но не подходят для сравнения человеческого потен-

циала в городах из-за ограниченности муниципальной статистики и особенностей городской экономики. С учетом вышеизложенного при анализе уровня развития человеческого потенциала города были рассмотрены не интегральные индексы, а ряд статистических показателей, характеризующих человеческий потенциал крупнейшего города (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели российской статистики, характеризующие развитие человеческого потенциала города**

	<b>Группа показателей</b>	<b>Показатели</b>
1	Показатели здравоохранения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений;</li> <li>• мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 000 чел. населения;</li> <li>• численность среднего медицинского персонала на 10 000 чел. населения;</li> <li>• число больничных коек на 10 000 чел. населения;</li> <li>• число больничных учреждений;</li> <li>• число врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений;</li> <li>• численность врачей на 10 000 чел. населения;</li> <li>• доля расходов на здравоохранение в бюджете города</li> </ul>
2	Показатели образования	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения;</li> <li>• численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений;</li> <li>• число детей в дошкольных учреждениях;</li> <li>• число дневных общеобразовательных учреждений;</li> <li>• число дошкольных образовательных учреждений;</li> <li>• охват детей дошкольными образовательными учреждениями (на конец года);</li> <li>• доля занятых с высшим образованием</li> </ul>
3	Показатели безопасности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выявлено лиц, совершивших преступления;</li> <li>• число зарегистрированных преступлений</li> </ul>
4	Уровень жизни	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата;</li> <li>• средний размер назначенных пенсий</li> </ul>
5	Демографические показатели и рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Среднегодовая численность работников организаций;</li> <li>• численность незанятых граждан, обратившихся в государственные учреждения службы занятости населения (на конец года);</li> <li>• число родившихся на 1000 чел. населения;</li> <li>• ожидаемая продолжительность жизни при рождении;</li> <li>• численность пенсионеров</li> </ul>
6	Прочие показатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного городского жителя (на конец года)</li> <li>• число перевезенных за год пассажиров;</li> <li>• число телефонных аппаратов городской телефонной сети общего пользования, в том числе квартирных</li> </ul>

В результате эконометрического анализа и исключения переменных, коэффициенты перед которыми не являются значимыми (численность среднего медицинского персонала на 10 000 чел. населения, охват детей дошкольными образовательными учреждениями, средний размер назначенных пенсий и др.), и исключения одной из двух

взаимозависимых переменных (площадь жилых помещений на одного городского жителя и среднемесячная номинальная заработная плата; численность врачей на 10 000 чел. населения и число больничных коек на 10 000 чел. населения и др.) были получены регрессионные модели, представленные в табл. 3,4,5 и формулами (1), (2), (3).

Таблица 3

Модель 1. Зависимость показателя «Отношение объема инвестиций к объемам промышленного производства города» ( $Y_1$ ) от показателей, характеризующих человеческий потенциал

$$Y_1 = -0.2822 - 0.0178X_1 + 0.0081X_2 + 2.6589X_3 + 0.00000727X_4 + 0.00798X_5 \quad (1)$$

Method: Pooled Least Squares

Sample (adjusted): 2002 2010

Included observations: 9 after adjustments

Cross-sections included: 34

Total pool (balanced) observations: 306

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
Константа	-0.282248	0.141037	-2.001230	0.0463	
$X_1$ – Уровень безработицы	-0.017797	0.003613	-4.926126	0.0000	
$X_2$ – Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций	0.008074	0.001088	7.421128	0.0000	
$X_3$ – Темп роста населения	2.658976	0.966379	2.751483	0.0063	
$X_4$ – Среднемесячная номинально начисленная заработная плата	7.27E-06	2.70E-06	2.690692	0.0075	
$X_5$ – Доля занятых с высшим образованием	0.007981	0.004262	1.872632	0.0621	
R-squared	0.286209	Log likelihood	33.46446	Akaike info criterion	-0.179506
Adjusted R-squared	0.274312	Durbin-Watson stat	0.712663	Schwarz criterion	-0.106495
S.E. of regression	0.219063	Mean dependent var	0.305444	F-statistic	24.05816
Sum squared resid	14.39651	S.D. dependent var	0.257154	Prob(F-statistic)	0.000000

Таблица 4

Модель 2. Зависимость показателя «Отношение объема инвестиций к объемам промышленного производства города» ( $Y_1$ ) от показателей, характеризующих человеческий потенциал

$$Y_1 = -0.1455 - 0.0186X_1 + 6.5992X_3 + 0.0076 * X_2 + 0.70286X_6 + 0.01258X_5 \quad (2)$$

Method: Pooled Least Squares

Sample: 2002 2011

Included observations: 10

Cross-sections included: 34

Total pool (unbalanced) observations: 339

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
Константа	-0.145518	0.093840	-1.550706	0.1219	
$X_1$ – Уровень безработицы	-0.018660	0.003521	-5.300215	0.0000	
$X_3$ – Темп роста населения	6.599169	2.325263	2.838031	0.0048	
$X_2$ – Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций	0.007578	0.001063	7.128545	0.0000	
$X_6$ – Число больничных коек на 10 000 чел. населения	0.702855	0.160442	4.380734	0.0000	
$X_5$ – Доля занятых с высшим образованием	0.012578	0.003558	3.535284	0.0005	
R-squared	0.321070	Log likelihood	37.86566	Akaike info criterion	-0.187998
Adjusted R-squared	0.310876	Durbin-Watson stat	0.693633	Schwarz criterion	-0.120281
S.E. of regression	0.218339	Mean dependent var	0.308708	F-statistic	31.49560
Sum squared resid	15.87470	S.D. dependent var	0.263016	Prob(F-statistic)	0.000000

Таблица 5

Модель 3. Зависимость показателя «Отношение объема инвестиций к объемам промышленного производства города» ( $Y_1$ ) от показателей, характеризующих человеческий потенциал

$$Y_1 = -0.124084 - 0.017497X_1 + 0.00000924X_4 + 0.008360X_2 + 2.564214X_7 \quad (3)$$

Method: Pooled Least Squares

Sample (adjusted): 2002 2010

Included observations: 9 after adjustments

Cross-sections included: 34

Total pool (balanced) observations: 306

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
Константа	-0.124084	0.113420	-1.094021	0.2748	
$X_1$ – Уровень безработицы	-0.017497	0.003624	-4.827731	0.0000	
$X_4$ – Среднемесячная номинально начисленная заработная плата	9.24E-06	2.50E-06	3.695437	0.0003	
$X_2$ – Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций	0.008360	0.001082	7.729138	0.0000	
$X_7$ – Доля учащихся дневных общеобразовательных учреждений в общей численности населения	2.564214	0.969064	2.646075	0.0086	
R-squared	0.277865	Log likelihood	31.68639	Akaike info criterion	-0.174421
Adjusted R-squared	0.268268	Durbin-Watson stat	0.675095	Schwarz criterion	-0.113578
S.E. of regression	0.219973	Mean dependent var	0.305444	F-statistic	28.95488
Sum squared resid	14.56480	S.D. dependent var	0.257154	Prob(F-statistic)	0.000000

Однако полученные в ходе исследования модели имеют низкое значение коэффициента детерминации (0,29; 0,32; 0,28), что допустимо для регрессий, построенных по панельным данным, и низкое значение статистики Durbin-Watson (0,71; 0,69 и 0,68), что указывает на наличие автокорреляции в остатках.

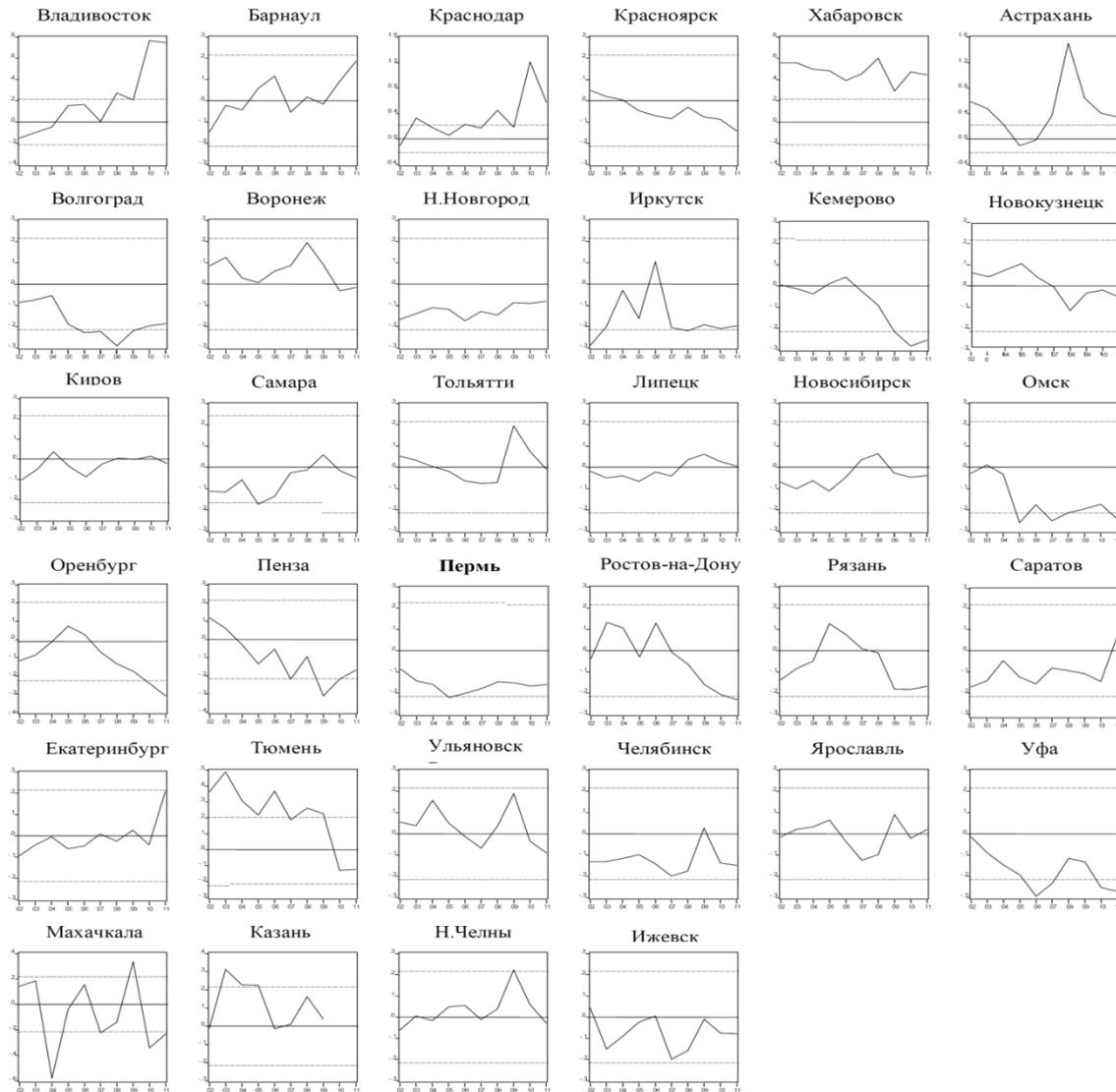
Анализ графиков остатков (рисунок) позволяет сделать ряд выводов:

- Во Владивостоке и Краснодаре в 2010-2011 гг. наблюдается существенный рост инвестиций, который не объясняется влиянием вышеперечисленных факторов человеческого капитала, а связан с проведением Сам-

мита АТЭС 2012 и Олимпиады Сочи-2014. Исключение Владивостока и Краснодара из выборки принципиально не изменяет результатов.

- Есть ряд городов, по которым наблюдаются систематические отклонения: Хабаровск, Волгоград, Нижний Новгород, Пермь, Уфа, Омск.

Поэтому вместо объединенной панельной регрессии следует рассматривать модель с фиксированными эффектами (табл. 6). После этого систематическое смещение исчезает, знаки влияния факторов сохраняются, коэффициент детерминации повышается до приемлемого уровня в 73%.



Графики остатков регрессионной модели 3 по крупнейшим городам

Таблица 6

Модель 4 с фиксированным эффектом. Зависимость показателя «Отношение объема инвестиций к объемам промышленного производства города» ( $Y_i$ ) от показателей, характеризующих человеческий потенциал

Method: Pooled Least Squares  
Sample: 2002 2011  
Included observations: 10

Cross-sections included: 34  
Total pool (unbalanced) observations: 339

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Константа	-0.028078	0.090061	-0.311770	0.7554
$X_1$ – Уровень безработицы	-0.006654	0.003213	-2.070847	0.0392
$X_3$ – Темп роста населения	14.17807	3.276255	4.327523	0.0000
$X_2$ – Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций	0.004519	0.001045	4.325044	0.0000
$X_6$ – Число больничных коек на 10 000 чел. населения	0.002426	0.000605	4.009321	0.0001

Fixed Effects (Cross)				
Владивосток	0.339617		Омск	-0.156258
Краснодар	0.433774		Оренбург	-0.103270
Барнаул	-0.012871		Пенза	-0.156141
Красноярск	-0.064034		<b>Пермь</b>	<b>-0.156665</b>
Хабаровск	0.570631		Ростов-на-Дону	0.020056
Астрахань	0.468562		Рязань	-0.008149
Волгоград	-0.166303		Саратов	-0.015694
Воронеж	0.111090		Екатеринбург	-0.035004
Нижний Новгород	-0.132956		Тюмень	0.305798
Иркутск	-0.222429		Ульяновск	-0.075129
Кемерово	-0.036983		Челябинск	-0.173224
Новокузнецк	-0.071454		Ярославль	0.035057
Киров	-0.064814		Уфа	-0.228946
Самара	-0.023818		Махачкала	-0.042482
Тольятти	-0.074645		Казань	0.049367
Липецк	-0.059840		Набережные Челны	-0.157679
Новосибирск	-0.019669		Ижевск	-0.070561

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.730765	Log likelihood	194.6417	Akaike info criterion	-0.924140
Adjusted R-squared	0.697670	Durbin-Watson stat	1.414755	Schwarz criterion	-0.495267
S.E. of regression	0.144618	Mean dependent var	0.308708	F-statistic	22.08059
Sum squared resid	6.295245	S.D. dependent var	0.263016	Prob(F-statistic)	0.000000

По результатам проведенного эконометрического исследования можно сделать следующие выводы:

1. Существуют значительные различия инвестиционной активности, отражающие текущую инвестиционную привлекательность городов России. Существенное влияние оказывают проведение на территории города крупных событий или реализация крупных проектов (Олимпиада, Саммит).

2. В Российской Федерации значительную роль играют государственные инвестиции.

3. Детерминантами человеческого потенциала, оказывающими влияние на объем инвестиций в городской экономике, являются:

- a) занятость;
- b) прирост населения;
- c) образование (среднее и высшее);
- d) здравоохранение;
- e) уровень жизни населения.

4. Темп роста экономической активности в городе отрицательно влияет на объем инвестиций, но коэффициенты при данном показателе являются незначимыми. Можно сделать вывод, что в городах проявляется слабая кон-

вергенция – чем выше темпы роста, тем ниже объем инвестиций в основной капитал, т.е. темпы роста экономики замедляются на высоких стадиях роста и происходит выравнивание уровня развития городов. Тем не менее с точки зрения статистики исключаем данный фактор из дальнейшего рассмотрения.

5. Численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений и количество школ на душу населения положительно влияют на инвестиционную привлекательность города. Если первый больше отражает демографическую ситуацию многолетней давности, то второй больше показывает текущее отношение городских и региональных властей к образованию.

6. Показатели образования и здравоохранения сильно взаимосвязаны друг с другом, что может свидетельствовать о том, что либо городские власти уделяют много внимания социальной сфере (и образованию, и здравоохранению), либо ни тому, ни другому.

7. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного городского жителя (на конец года), сильно коррелирует с уровнем заработной платы и в целом положи-

тельно влияет на инвестиционную активность в городах.

8. Данные Федеральной службы государственной статистики по показателям, характеризующим качество связи, устарели. Очевидно, что при современном развитии сотовой связи эти показатели могут говорить только о том, насколько развиты были коммуникационные услуги несколько десятилетий назад.

9. В меньшей степени удалось проследить влияние характеристик безопасности городской среды, так как направление влияния однозначно выявить не удалось.

Таким образом, в представленной статье было предложено определение человеческого потенциала города, доказана зависимость инвестиционной активности городов от уровня развития человеческого потенциала и выделены составляющие человеческого потенциала, наиболее значимые для инвестиционной привлекательности городов.

#### Список литературы

1. Бобылев С.Н., Зубаревич Н.В., Соловьева С.В., Власов Ю.С. Устойчивое развитие: методология и методики измерения: учеб. пособие. М.: Экономика, 2011. 358 с.

2. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // *Общественные науки и современность*. 2005. № 4. С. 13–25.

3. Иванов О.И. На пути к теории человеческого потенциала // *Вестник Санкт-*

Петербургского университета. Серия 13. 2010. Вып.3. С. 329–336.

4. *Исследование «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2012: Грядет третья волна»*. URL: [http://raexpert.ru/editions/bulletin/10\\_01\\_13/regkongress\\_2012.pdf](http://raexpert.ru/editions/bulletin/10_01_13/regkongress_2012.pdf) (дата обращения: 21.09.2013).

5. *Лучшие города: 100 самых эффективных муниципалитетов // Секрет фирмы*. 2013. № 4 (329). С. 50-56.

6. *Лучшие для бизнеса города России — 2012: новый рейтинг Forbes*. URL: <http://www.forbes.ru/rating/30-luchshih-gorodov-dlya-biznesa-2012/2012> (дата обращения: 21.09.2013).

7. *РБК.рейтинг – Лучшие города России по привлекательности для бизнеса*. URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/10/31/33462615> (дата обращения: 21.09.2013).

8. *Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов*. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 397 с.

9. *Регионы России. Социально-экономические показатели*. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 990 с.

10. *Соболева И.В. Человеческий потенциал российской экономики. Проблема сохранения и развития*. М.: Наука, 2007. 202 с.

11. *Юдин Б.Г. Человеческий потенциал России: интеллектуальное, социальное, культурное измерение*. М.: Ин-т человека РАН, 2002. 266 с.

## РАЗДЕЛ V. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

**РЕГИОН КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ****В.М. Ощепков, к. экон. наук, доц. кафедры менеджмента****Ю.Д. Кузьмина, к. экон. наук, доц. кафедры национальной экономики и экономической безопасности**Электронный адрес: [viko@psu.ru](mailto:viko@psu.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье представлены современные парадигмы рассмотрения понятия «регион». Проанализированы условия, позволяющие регионам выступать экономическими субъектами. Рассмотрены позиции региона как самостоятельного субъекта хозяйствования. Даны рекомендации по повышению конкурентоспособности Пермского края.

-----  
*Ключевые слова: регион; глобализация; конкуренция; конкурентоспособность.*

Развитие процессов глобализации и информатизации повлияло на изменение положения региона и его роли в национальной экономике. Эти процессы коренным образом изменили роль отдельного региона в мировой экономике. Регион постепенно становится самостоятельным действующим экономическим агентом в мировых конкурентных процессах. Одним из существенных проявлений происходящей в мире глобализации является изменение конфигурации мировой конкурентной арены, при котором субъектами конкуренции становятся города, регионы, отдельные локалитеты.

В условиях глобализации экономики регионы, также как и страны, становятся полноценными субъектами не только межрегиональных, но и международных экономических отношений. Они находятся в состоянии жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта и капитал. В результате создания телекоммуникационных и информационных мостов, выходящих за рамки отдельных регионов, стран, и совершенствования международной транспортной инфраструктуры уменьшается так называемое экономическое расстояние между этими регионами. Мировое хозяйство стало представлять собой единое целое, благодаря глобализации преобразовалось в «компактное» геоэкономическое пространство.

Для регионов можно отметить постепенное формирование условий, позволяющих

регионам выступать экономическими субъектами:

1. Осуществлено разграничение полномочий между федеральным центром и субъектами федерации и соответственно разграничение федерального и регионального бюджетов, а также источников формирования бюджета, разграничение налоговой базы.

2. Произошло разграничение собственности на федеральную, региональную и муниципальную. Обособленное имущество и бюджетные средства, которые субъекты формируют из обособленных источников и которыми распоряжаются по своему усмотрению, составляет материальную основу самостоятельного экономического поведения субъектов Федерации и в какой-то мере – муниципалитетов.

3. Формальным институтом, обеспечивающим разграничение полномочий, является Конституция, в которой закреплены полномочия субъектов федерации и центра. Дополнительными институтами являются договора между субъектами Федерации и федеральным центром. Неформальными институтами являются практика инициативной законодательной деятельности субъектов федерации и практика самозакрепления экономических полномочий субъектов Федерации за собой, которая бывает не только позитивной, но и противоречит частую федеральному законодательству, но в целом свидетельствует о тенденции развития самоуправления.

Постепенно создаются предпосылки участия регионов во внешнеэкономической деятельности. В Конституции сказано, что внешнеэкономическая деятельность страны (но не региона) является компетенцией Федерального центра, однако регионам не запрещено заниматься внешнеэкономической деятельностью. В.Толстых указывает, что «публичная самостоятельность и обособленность субъектов федерации является необходимой предпосылкой их международной активности, а имущественная обособленность – предпосылкой осуществления внешнеэкономических связей» [5]. Таким образом, федеративное устройство создает предпосылки функционирования регионов как экономических субъектов.

Значение становления позиции региона как экономического субъекта важно по нескольким основаниям. Прежде всего, необходим механизм, который позволит учитывать своеобразия регионов России при проведении реформ, механизм, в котором регионы являются не только формально административными районами, но субъектами права, имеющими обособленную компетенцию и властные полномочия в сфере решения вопросов региональной жизни.

Многорегиональная структура экономики с децентрализованной системой власти, где власть не только сосредоточена в центре, но и рассредоточена между регионами, дает возможность создать такие механизмы, которые предотвращают возврат к планово-распределительной системе. Таким образом, участие региона в экономических взаимодействиях как субъекта, отвечающего за условия жизни в своих регионах и принимающего участие в выработке общенациональной политики, позволяет в общей макроэкономической политике учесть интересы регионов.

Повышение роли регионов в национальных экономиках присуще и другим странам. Свидетельством повышения роли регионов в европейском сообществе стала разработка Европейской Хартии региональной автономии. Хартия является приложением к принятой Европейским парламентом Резолюции о региональной политике. В ст. 1 Хартии дается следующее определение региона: «Регионом называется территория, которая с географической точки зрения представляет собой отчетливое целое, или же является однородным комплексом территорий, которые создают замкнутое целое, для населения которых характерны общие элементы, причем некоторые ее признаки оно хотело бы закрепить и расширить для того, чтобы стимулировать культурный, социальный и экономический прогресс». Регионы рассматриваются в ней не только как элементы национальных государств, но и как достояние Европы в целом, обеспечивающее ее многообразие, уни-

кальность и содействующее ее процветанию. Цели Хартии – помощь развитию самостоятельности регионов посредством определения некоторых аспектов их статуса на международном уровне, содействие развитию межрегиональных связей стран-участниц. В Хартии указывается, что «защита и укрепление региональной автономии представляет собой важный вклад в построение Европы, основанной на принципах демократии и централизации власти». По мнению участников Хартии, регион является адекватным уровнем власти, на котором граждане могут участвовать в управлении государственными делами и международной жизни.

Повышение роли региона в условиях глобализации было темой 5-го Международного Конгресса региональной научной ассоциации «Региональная наука в процессе безграничной глобализации мировой экономики – подготовка к XXI веку», которая состоялась в мае 1996 г. в Токио. «Абстракция нации как одной главной экономики становится во все возрастающих размерах несостоятельным допущением в век глобализации», – эта мысль звучала во многих докладах. «Межрегиональное пространственное неравенство может быть выше межстранового неравенства... В контексте возрастающей интегрированности мира, региональные экономики становятся более и более критичными для национальных экономик и в некоторых случаях преобладают над национальной экономикой с точки зрения технологической или предпринимательской перспективы» [2].

Безусловно, регионы не являются полностью самостоятельными и независимыми от центра субъектами хозяйствования (впрочем, как и функционирование фирм во многом зависит от государства). Кроме того, далеко не каждое территориальное образование может быть объявлено регионом как экономический субъект, особенно в России, где выделение субъектов федерации носило скорее политический, чем экономический характер. Неоднозначность процесса становления регионов в качестве экономических субъектов связана с серьезной дифференциацией экономического положения регионов. Выделение в качестве субъектов федерации регионов, которые не обладают экономическим потенциалом, достаточным для самостоятельной хозяйственной деятельности в условиях рынка, на наш взгляд, было неоправданным шагом в государственном строительстве. Если при централизованной системе управления собственный потенциал регионов не имел принципиального значения, то в рыночных условиях выделение субъектов Федерации без учета их экономических возможностей не позволяет им выполнять конституционные обязанности по отношению к своему населению. Именно такое положение сложилось сегодня, когда большая

часть субъектов Федерации является глубоко дотационными, а другие, более богатые регионы субсидируют бедные регионы, что усиливает сепаратистские настроения и ослабляет государство [7].

В то же время число субъектов федерации, которые реально являются экономическими субъектами, осуществляющими самостоятельное воспроизводство, существенно больше, чем указывается в некоторых изданиях. Как правило, хозяйственная самостоятельность приписывается так называемым регионам-донорам и соответственно зависимость – регионам-реципиентам. Детальный анализ бюджетных потоков, проведенный учеными института «Восток–Запад», дал возможность авторам заключить, что существует значительно большее число субъектов Федерации, которые являются экономически самостоятельными.

Прослеживается связь между уровнем развития региона и его стремлением к самостоятельности, в частности, в области принятия таких важных решений, как стимулирование деловой активности, привлечение инвестиций, осуществление внешнеэкономической деятельности. Это характерно и для стран Запада, и для России. В США наиболее экономически развитые американские штаты – Калифорния, Иллинойс, Нью-Йорк, Техас – являются частично независимыми и проактивными. Власти отдельных штатов в США и земель в Германии обладают высокой степенью автономности и располагают значительными финансовыми ресурсами. Возможность децентрализованного принятия решений предоставлена также ряду провинций северной Италии (Пьемонт, Лигурия, Ломбардия, Венето, Эмилия-Романья) и Испании (Мадрид, Каталония, Галисия, Кантабрия, Страна Басков). Во многих других странах (Бразилии, Китае, Мексике, Индии, Индонезии) имеется также баланс власти между центром и регионами. Значительной автономией наделены даже регионы таких традиционно централизованных стран, как Франция (Лангедок–Русейон) и Япония (Шутокен, Кансай) [6].

В Китае местным властям предоставлена большая свобода в области стимулирования промышленного развития и привлечения иностранных инвестиций. Муниципалитеты Пекина и других крупных городов – Тянь-цзиня, Шанхая и других – самостоятельно планируют создание новых зон развития, парков высоких технологий и зон свободной торговли.

В России наиболее значимые по уровню потенциала и развития регионы (Москва, Санкт–Петербург, Московская, Ленинградская, Нижегородская области, республики Башкортостан, Татарстан) стремятся к формированию самостоятельной региональной политики.

Таким образом, регион с точки зрения административного деления и экономическое понятие региона как экономического субъекта не совпадают. Регион должен обладать не только территориальной общностью, но как экономический субъект – возможностями осуществления хозяйственной деятельности: имуществом, дающим возможности получения доходов от ведения хозяйственной деятельности, полномочиями по поводу получаемых доходов. Тем не менее проблема функционирования административного региона в современных условиях состоит в том, что он все более приобретает черты субъекта хозяйствования, что требует решения актуальных вопросов: соответствие административного выделения региона и возможностей его функционирования как экономического субъекта, повышение роли самоуправления и творческой инициативы региона, поиск адекватных новому статусу региона способов взаимодействия регионов с государством и между собой.

Таким образом, в мировом геоэкономическом пространстве в условиях глобализации осуществляется переплетение национальных и региональных экономик, смещение акцентов в сторону регионов, повышение их социально–экономической, экологической, а часто и политической значимости. За счет этого происходит взаимный обмен информацией, капиталами, людьми, товарами и услугами, инновациями, духовными и культурными ценностями. Все это определяет возрастающую роль отдельных регионов во внешних экономических связях.

Регионы становятся отдельным «игроком» – продавцом товара «регион» как места для инвестиций, бизнеса, отдыха, как источника природных ресурсов и рабочей силы или уникальных знаний и умений, как производителя технологий или потребителя товаров, как пространства для предпринимательской деятельности.

Глобализация усилила борьбу регионов за потребителей. Возросшие возможности передвижения товаров и услуг, производственных факторов, самого производства и особенно глобализация информации сняли существовавшую ранее так называемую «защиту расстоянием» для регионов, отдаленных по своей территории или отсталых по степени экономического развития. Товары других регионов страны или других стран поступают или имеют возможность быть доставлены в самые отдаленные уголки, вступая тем самым в конкуренцию с товарами регионов. Добавленная стоимость, созданная в одних регионах, оплачивается потребителями других регионов.

Возросшая мобильность факторов дала возможность регионам разных стран конкурировать за факторы производства глобально. Ре-

гионы, испытывающие недостаток в ресурсах (природных, людских, финансовых), начинают конкурировать за эти ресурсы в глобальных масштабах, оттягивая к себе ресурсы других регионов. Часть ресурсов других регионов может использоваться без их физического передвижения через границы, с помощью сетевых технологий. В свою очередь, капитал ищет возможности прибыльного применения по всему

миру, усиливая конкуренцию между регионами за капитал.

Таким образом, современные теории рассматривают регион как многофункциональную и многоаспектную проблему. Можно выделить четыре научные парадигмы сущности региона: регион – квазигосударство; регион – квазикорпорация; регион – рынок; регион – социум (см. таблицу) [3].

**Парадигмы определения региона**

<b>Парадигмы</b>	<b>Содержание парадигмы</b>
Регион – квазигосударство	Относительно обособленная подсистема страны и национальной экономики
Регион – квазикорпорация	Крупный экономический субъект, участвующий в конкурентной борьбе за рынки товаров, услуг, капитала
Регион – рынок	Рыночный ареал, обладающий определенными границами, с определенной ситуацией осуществления экономической деятельности (предпринимательский климат), а также особенностями региональных рынков труда, информации, знаний, ценных бумаг, капитала, кредитно–финансовых ресурсов, различных товаров и услуг и т.п.
Регион – социум	Совокупность людей, проживающих на определенной территории, со способностью к воспроизводству социальной жизни (населения, культуры, здравоохранения, трудовых ресурсов, образования, окружающей среды и т.п.) и развитию системы расселения

Регион можно рассматривать в качестве квазигосударства, поскольку он представляет собой относительно обособленную подсистему страны и национальной экономики. «...Если регион выделяется в качестве административно–территориального образования или экономического района, то должен отвечать требованиям управления общественным развитием или народнохозяйственного регулирования. ...Всякому региону присуще внутреннее хозяйственное единство, являющееся источником экономии общественного труда» [1]. Во многих государствах регионы собирают все больше финансовых ресурсов и выполняют функции, ранее принадлежавшие центру.

Одной из главных функций органов власти региона является регулирование региональной экономики. Различные формы межрегиональных взаимоотношений, согласованные действия федеральных и региональных властей призваны обеспечить сбалансированное и рациональное функционирование и взаимодействие региональных экономик в общей системе экономики страны, которое, к сожалению, на практике не всегда достижимо. Это связано с тем, что часто руководство регионов видит соседей в качестве конкурентов, а не партнеров по решению ключевых социально-экономических и других проблем.

Регион–квазикорпорация представляет собой крупный экономический субъект. В этом контексте регионы выступают как участники конкурентной борьбы за рынки товаров, услуг, капитала. Регион как субъект экономической

деятельности взаимодействует и сотрудничает с транснациональными корпорациями. Размещение филиалов таких компаний, механизмы распределения рабочих мест и заказов внутри этих ТНК, особенности ценообразования, уплаты налогов, трансфертов доходов оказывают существенное влияние на экономическое положение регионов. Регионы, также как и современные корпорации, стали обладать высоким ресурсным потенциалом для саморазвития.

Подход к региону как рыночному ареалу, обладающему определенными границами, делает акцент на характеристике общей среды осуществления экономической деятельности (предпринимательский климат), а также позволяет выделить особенности региональных рынков труда, информации, знаний, ценных бумаг, капитала, кредитно–финансовых ресурсов, различных товаров и услуг и т.п.

Общей для перечисленных выше трех концепций региона является постановка проблемы соотношения государственного регулирования, рыночного саморегулирования и социального контроля в рамках региона как определенного территориального пространства.

Рассмотрение региона как социума, т.е. как совокупности людей, проживающих на определенной территории, акцентирует внимание на воспроизводстве социальной жизни (населения, трудовых ресурсов, культуры, здравоохранения, образования, окружающей среды и пр.) и развитии системы расселения. Анализ проводится в разрезе социальных групп с их особенными интересами и функциями. Данный подход

обширнее экономического, поскольку учитывает образовательные, культурные, социально-психологические, медицинские, политические и другие аспекты жизнедеятельности регионального сообщества.

Помимо этого регион также можно рассматривать как подсистему информационного общества или как непосредственного участника глобализации экономики.

Регионы являются по своей сути интегральными образованиями, обладающими единством природных, хозяйственных и социальных компонентов и поэтому заинтересованы в пропорциональном сбалансированном развитии и использовании всех этих компонентов. Генеральное направление регионального развития заключается в максимальном усилении собственной экономической базы в каждом из субъектов Федерации путем структурной перестройки их хозяйства, адекватной требованиям рыночной экономики и платежеспособного спроса на продукцию предприятий региона.

В регионах сосредоточен основной производственный, интеллектуальный, технологический, гуманитарный потенциал страны. Поэтому попытки общенациональной модернизации и обеспечения опережающего экономического роста должны проводиться с выдвигением региона на первый план. При этом необходимо с одной стороны, учитывать специфику каждого региона, а с другой – выстраивать общий, результирующий вектор государственного развития. Это обуславливает необходимость приоритетного решения местных проблем и формирования действенной системы социально-экономического и политического представительства региональных интересов на общегосударственном уровне.

Анализируя развитие Пермского края, прежде всего, необходимо отметить превалирование в настоящее время в стратегическом управлении регионом целевой установки на всемерное повышение конкурентоспособности региона (основной лозунг властей - «Пермский край – территория конкурентного развития»). Как и другие отечественные и зарубежные регионы, Пермский край начинает работать по законам глобальной конкуренции, которая не ограничена государственными границами. Каждая страна или регион постепенно занимает свою ячейку в новом международном разделении труда, и Пермский край стремится это сделать с наибольшим выигрышем для себя.

Одновременно главным фактором экономики в современных условиях становится интеллект, т. е. люди, способные преобразовать мир вокруг себя, разглядеть новую идею, создать для ее реализации и в процессе ее реализации новые рабочие места и рынки сбыта. За этих людей идет конкуренция во всем мире.

Бизнес воспринял объективность изменения мира вокруг себя и отреагировал на нее. Возникли новые отрасли, занимающиеся тем, чего ранее просто не существовало.

В этих условиях выявление и сохранение специфичности Пермского края, обусловленной его моделью конкурентоспособности, геополитическим положением, географическими и природными особенностями, акцентирование особой культуры и имиджа, выделяющих его среди других регионов, могут служить способом и основой создания устойчивых конкурентных преимуществ на достаточно долгую перспективу.

Ставя стратегическую задачу перехода к постиндустриальной экономике, основанной на знаниях и инновациях, руководство Пермского края тем не менее не отказывается от развития традиционных отраслей экономики. Месторасположение края, природные ресурсы, структура экономики, социальная и производственная инфраструктура дают возможность, основываясь на серьезном экономическом фундаменте, проводить преобразования в направлении создания «новой» экономики, формирования конкурентных преимуществ края и максимальном их использовании.

Привлекательность конкретных отраслей экономики Пермского края для потенциальных инвесторов зависит от степени развития факторных условий, критичных для развития данных отраслей, в том числе налогового окружения, кадров, инфраструктуры и т.д. Улучшение указанных факторов развития бизнеса является условием снижения издержек потенциальных инвесторов, что необходимо для повышения их активности на территории региона.

Привлечение в край крупных инвесторов может быть достигнуто путем решения взаимосвязанного комплекса задач. Использование таких механизмов, как законодательное обеспечение инвестиционного процесса; информационная политика; аналитическая работа; разработка и реализация крупных инвестиционных проектов приоритетных отраслей на территории Пермского края, поможет реализовать поставленные задачи.

Однако сохранение инерционного характера развития локомотивных отраслей Пермского края не позволяет говорить о переходе экономики региона на поступательный тип развития и о ее функционировании на основе принципов устойчивого развития. Экономический рост может быть достигнут за счет подъема «неразвитых» в настоящее время, но перспективных отраслей, в том числе в сфере услуг, информационном секторе, инновационных производств. С целью формирования устойчивости дальнейшего развития территории задачей является развитие сферы услуг, создание удобной сети транспорта, совре-

менной гостиничной сети и системы общественного питания, строительство качественных дорог и т.д. Это будет способствовать привлечению в экономику региона инвестиционных ресурсов и созданию новых рабочих мест.

В области экономического развития Пермского края требуется завершение инновационного обновления традиционных секторов экономики с целью закрепления и расширения конкурентных преимуществ региона, формирования базы для модернизации промышленного комплекса и экономики в целом. В частности, речь идет о необходимости опережающего развития минерально-сырьевой базы.

Важным элементом экономики края является потребительский сектор, который также нужно активно развивать с целью максимально полного удовлетворения растущих потребностей населения в товарах и услугах, соответствующих мировым стандартам качества.

Особое внимание здесь следует уделить сельскохозяйственному производству (обеспечить выпуск экологически чистой, полезной для здоровья продукции с учетом природно-климатических условий и территориальных особенностей проживания) и производству пищевых продуктов (добиться роста объема производства продуктов питания, сбалансированных по составу и содержанию белков, жиров и углеводов, обогащенных витаминами, минеральными веществами, микроэлементами).

Кроме того, необходимо развитие сферы сервисных услуг. Предпосылка успешного развития этого направления в Пермском крае объективно присутствует – наличие высокого неудовлетворенного платежеспособного потребительского спроса. На сегодняшний день в регионе явно недостаточно объектов торговли, развлечений и досуга, социально-бытовых услуг, офисно-гостиничных комплексов, спорта и активного отдыха. К тому же быстрые сроки окупаемости этого бизнеса, невысокие затраты на подготовку и обучение персонала привлекательны для бизнеса. Совершенно очевидно, что это направление необычайно важно. Более того, ни в какой другой сфере в краткие сроки не может быть создано такое число дополнительных рабочих мест.

Необходима реализация проектов комплексного развития сферы потребительского рынка с ориентацией на общемировые тенденции формирования инфраструктуры торгового обслуживания населения и инновационные технологии. Помимо этого для выполнения функций делового туризма и отдыха требуется повышение уровня развития сферы услуг гостеприимства, расширение обеспеченности гостиничными услугами на территории области за счет строительства новых гостиниц, отвечающих мировым требованиям.

Все это должно сопровождаться развитием транспортной инфраструктуры, которое должно идти в направлении формирования Пермского края в качестве транспортно-логистического центра, связывающего и распределяющего грузопассажирские, информационные и финансовые потоки, территории взаимовыгодного сотрудничества в сфере экономики, науки и технологии, культуры и образования. Формирование конкурентоспособной транспортной инфраструктуры обеспечит лучшее использование транзитного потенциала территории.

Важным направлением является создание центров корпоративного управления. Для развития этого направления есть серьезные возможности: во-первых, удачное географическое положение территории, во-вторых, наличие ключевых элементов транспортной инфраструктуры. В силу только этих факторов уже на сегодняшний день целый ряд крупных федеральных структур открыл свои корпоративные центры на территории региона, которые обслуживают не только Пермский край, но и Кировскую область, Удмуртию, Коми Республику, Свердловскую область. Для дальнейшего развития этого направления есть все предпосылки и условия, в частности, наличие в Пермском крае хорошей системы профессиональной вузовской подготовки кадров.

Еще одно направление развития – инновационный элемент. Пермский край может быть центром создания технопарков и бизнес инкубаторов, особых экономических зон, межвузовских центров, Академгородков. Для этой цели в регионе есть возможности: имеется достаточно высокий научно-технический инновационный потенциал, существуют высокотехнологичные предприятия и потенциальные центры трансфертов технологий, развитая система подготовки кадров. Это будет способствовать созданию современных высокотехнологичных наукоемких производств, основанных на «экономике знаний», выпускающих конкурентоспособную продукцию, соответствующую международным стандартам; структурному преобразованию экономики, ее диверсификации путем инновационного технологического развития.

В условиях глобальной конкуренции выявление и сохранение локальной специфики региона, обусловленной его геополитическим положением, географическими и природными особенностями; акцентирование особой культуры и имиджа, выделяющих его среди других регионов, может быть способом не только сохранения самобытности, но и создания устойчивых конкурентных преимуществ, не воспроизводимых в других регионах страны и мира.

**Список литературы**

1. *Коваленко Е.Г., Зинчук Г.М.* и др. Региональная экономика и управление: учеб. пособие. 2-е изд. СПб., 2008. 288 с.
2. *Конкурентоспособность* регионов: теоретико-прикладные аспекты / ред. Ю. К. Перского, Н. Я. Калюжной. М.: ТЕИС, 2003. 472 с.
3. *Кузьмина Ю.Д.* Стратегическое управление регионом на основе принципов устойчивого развития: дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2009. 235 с.
4. *Ощепков В.М.* Нематериальные корпоративные активы субъекта Федерации как фактор повышения региональной конкурентоспособности: дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2011. 172 с.
5. *Толстых В.Л.* Конституционно-правовые основы международной деятельности субъектов Российской Федерации. Новосибирск, 1997. 127 с.
6. *Фишер П.* Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999. 510 с.
7. *Штульберг Б.* Место крупных регионов в системе территориального управления России // Регионализм и централизм в территориальной организации общества и региональном развитии. М., 2001. С. 5-10.

УДК 332.1

**ВЫЯВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В ПЕРМСКОМ КРАЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ****М.А. Домбровский, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: [dombrovskym@yandex.ru](mailto:dombrovskym@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье представлены результаты экспертной оценки по инновационной проблеме выявления экономических кластеров в Пермском крае. Перспективой анализа материалов экспертной оценки является моделирование системы стратегических показателей формирования кластера в регионе.

*Ключевые слова:* кластер; выявление кластера; регионы; региональная кластерная политика.

В рамках нарастающего процесса глобализации возникает необходимость усиления конкурентоспособности субъектов РФ, что возможно благодаря идентификации кластеров на территории регионов РФ. Перспективность формирования модели системы стратегических показателей для выявления кластеров в регионах становится особенно заметной. Это обосновано тем, что данный процесс входит в список мероприятий первого этапа перехода российской экономики на инновационный уровень (в соответствии с Концепцией 2020 г.) [4].

Как отмечает Р. Шахло, по оценке экспертов в настоящее время кластеризацией охвачено около 50 % экономик ведущих стран мира [10].

В современной экономической науке под феноменом «экономический кластер», как правило, понимают группы успешно конкурирующих фирм, которые в результате своего объединения обеспечивают конкурентные позиции на рынках – отраслевом, региональном, национальном и мировом [10]. Концептуализация данного понятия представляет собой подробную теоретическую организацию различных семантических направлений, однако историография категории кластера не является целью нашей статьи.

По мнению Е.С. Куценко, популярность темы кластеров объясняется интересом государства к их экономической способности быстро давать прибыль [6]. Возникает стратегическая необходимость выявлять и анализировать основные направления развития кластеров в регионах РФ. Для построения эффективной региональной политики развития кластеров требуется организация получения объективной информации о конкурентных преимуществах, существующих в регионе (по сравнению с другими регионами страны или другими странами) [5].

Т.П. Данько и Е.С. Куценко указывают на ряд методологических сложностей, связанных с несоответствием концепций явления и явлением, которое выступает объектом эмпирического исследования экономической науки [2]. Вслед за авторами статьи мы считаем необходимым отметить методологические проблемы, стоящие между теоретической концепцией формирования кластера и практическим вопросом выявления (идентификации) кластеров. Ученые классифицируют методы выявления кластеров в экономике региона по источникам информации [2], разделяя их на две группы: 1) основанные на анализе официальной государственной статистики; 2) основанные на анализе косвенной информации и экспертных оценках. Как известно, у каждого из методов существуют свои преимущества и недостатки. В современных экономических исследованиях, как правило, ученые используют методы первой группы (Э.Н. Кузьбожев, О.А. Сухорукова, А.Н. Михайлова, 2009; Т.П. Данько, Е.С. Куценко, 2009, 2012; Р. Шахло, 2012 и др.).

Что касается второй группы, то данный метод основан на косвенной информации, позволяющей более обстоятельно и точно выявить потенциальные кластеры, нежели статистические данные, не всегда имеющие высокую степень адекватности актуальному состоянию проблемы.

Для определения кластеров в регионе (на примере Пермского края) мы будем использовать метод экспертной оценки. Метод экспертной оценки – это метод диагностики, опирающийся на мнение экспертов, хорошо знающих либо четко представляющих оцениваемое явление и способных дать ему достоверную оценку. Предполагает изучение и обобщение мнений всех участвующих экспертов [7].

Опрос проводился осенью 2012 г. Группа экспертов состояла из 22 чел. (3 женщины и 19 мужчин) с высшим образованием (95,5 % от всей выборки), имеющих опыт государственного и муниципального управления. Средний возраст составил 46,9 лет (от 32 до 60 лет). Основной задачей экспертов явилась идентификация показателей выявления экономических кластеров. Для этого экспертам предлагалась анкета с уже выделенными показателями и кодировочная инструкция<sup>1</sup>.

Полученные данные позволят проводить конкурентный анализ регионов по выбранным стратегическим показателям выявления кластеров. В качестве примера рассмотрим перспективу формирования кластеров в Пермском крае. В ходе обработки подсчитывался процент совпадения смысловых единиц ответов экспертов с авторским вариантом показателей выявления кластеров в экономике региона. Результатом экспертной оценки стали коэффициенты энтропии соотношения актуальной ситуации реализации региональной кластерной политики с показателями выявления кластера автора, подсчитанные с помощью фор-

мулы К. Шеннона [11]. Математическое ожидание корреляции информационных процессов в обществе и реальной социально-экономической ситуации находит отражение в философской концепции информационной энтропии [3]. «Ее называют энтропией дискретного источника информации или энтропией конечного ансамбля» [2]. Луи де Бройль считал вывод о глубокой аналогии между энтропией и информацией «самой важной и привлекательной из идей, выдвинутых кибернетикой» [1].

В результате экспертизы были получены следующие результаты.

Как известно, с позиции конкурентоспособности кластеры представляют собой наиболее известный подход к идентификации кластеров, разработанный М. Портером. Поэтому первым стратегическим показателем выявления кластеров в экономике региона является идентификация конкурентных преимуществ Пермского края (см. табл. 1).

Таблица 1

**Конкурентные преимущества Пермского края**

Преимущество	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Позиция на рынке	9	-38,91(2)
Технологическое лидерство	6	-33,45(3)
Способность к обновлению	16	-46,66(1)

Из табл. 1 видно, что к основному конкурентному преимуществу региона эксперты относят его способность к обновлению (-46,66(1)). Два других конкурентных преимущества («позиция на рынке» и «технологическое лидерство») оцениваются экспертами в 1,3 раза ниже. Они уточняют, что способность Пермского края к обновлению также может быть реализована за счет его географического расположения на территории РФ, принадлежности к Уральскому региону («Урал –

опорный край державы»), сырьевой базы и природно-климатических условий для зимних видов спорта.

Одним из условий формирования кластера в регионе является серьезная экономическая база и реальные социально-экономические предпосылки для его формирования. Соответственно, следующим стратегическим показателем выявления кластеров является качество экономического комплекса Пермского края (см. табл. 2).

Таблица 2

**Показатели качества экономического комплекса Пермского края**

№ п/п	Показатель	Средний балл	Коэффициент энтропии (ранг)
1	Уровень занятости населения	3	-19,29(7)
2	Экономическое обеспечение качества жизни	3,05	-19,47(5,5)
3	Степень дифференциации доходов	2,91	-18,96(8)
4	Рост ВРП	3,14	-19,78(3)
5	Увеличение производительности труда	3,36	-20,51(1)
6	Комплексность хозяйства	3,14	-19,78(3)
7	Устойчивость (экологичность) экономики	3,05	-19,47(5,5)
8	Динамичность развития	3,14	-19,78(3)

<sup>1</sup>**Выборка:** показатели выявления экономических кластеров.

**Качественные показатели:** компоненты системы стратегических показателей выявления экономических кластеров, рассматриваемой с точки зрения ее потенциальной представленности в ходе реализации.

**Индикаторы показателей:** составляющие компонентов перспективной системы стратегических показателей выявления экономических кластеров.

**Единицы контекста:** показатель выявления экономического кластера, задаваемый в ходе проведения исследования.

**Частота встречаемости показателя:** сегментарная, т.е. фиксируется одно упоминание определенного показателя выявления экономического кластера.

Как видно из табл. 2, по мнению экспертов, лидирующими показателями качества экономического комплекса Пермского края выступают увеличение производительности труда (-20,51(1)), рост ВРП (-19,78(3)), комплексность хозяйства (-19,78(3)) и динамичность развития (-19,78(3)). Таким образом, наблюдается применение системного подхода к организации хозяйства, что свидетельствует о внутренних дополняющих взаимосвязях роста инвестиций в экономику региона и прироста среднедушевого ВРП. Однако проблемы, связанные со снижени-

ем реальных доходов населения и экономики труда в регионе, остаются: коэффициент энтропии степени дифференцированности доходов населения составляет -18,96(8), коэффициент энтропии уровня занятости населения – -19,29(7), что негативно отражается на показателе человеческого капитала реализации региональной кластерной политики.

Далее рассмотрим реальные возможности применения кластерного подхода в экономике Пермского края – третий стратегический показатель выявления кластера (см. табл. 3).

Таблица 3

**Возможности применения кластерного подхода в экономике Пермского края**

Возможности	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Перспективы глобальных технических и технологических изменений	4	-37,03(5)
Сырьевые отрасли в реализации инвестиционных проектов	13	-58,01(1)
Развитие транспортной и энергетической инфраструктуры	8	-49,37(3)
Возможности инновационного развития отраслей «новой» экономики (информационные технологии, био- и мед. технологии, электроника и новые материалы)	8	-49,37 (3)
Наука, образование, комплекс высокотехнологичных технологий	8	-49,37 (3)

Из табл. 3 видно, что эксперты на первое место ставят кластерную организацию сырьевых отраслей в последующей реализации инвестиционных проектов (-58,01(1)). Остальные перспективы имеют сходный уровень энтропии, что свидетельствует об их «размытости» и нечеткости в подготовке к организации кластера в экономике региона. Следовательно, перспективы глобальных технических и технологических изменений, развития инфраструктуры, инновационного развития отраслей «новой

экономики» и науки обобщены на уровне осознания и рефлексии, однако не конкретизированы в реальных социально-экономических проектах.

Существуют разные кластерные стратегии и дальнейшие их конфигурации в ходе организации кластера. Четвертым стратегическим показателем выявления кластера является тип потенциальных кластеров, сформированных на территории Пермского края (см. табл. 4).

Таблица 4

**Типы кластеров, которые могут быть сформированы на территории Пермского края**

Типы кластеров	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Производственные	8	-39,74(3)
Ресурсные	11	-44,30 (2)
Комплексные	14	-47,76(1)

Как видно из табл. 4, по мнению экспертов, на территории Пермского края могут быть сформированы все три основных типа кластеров: комплексный (-47,76(1)), ресурсный (-44,30(2)) и производственный (-39,74(3)). Предпочтение формирования комплексного кластера, скорее всего, связано с реализацией комплексной региональной политики в Пермском крае. Формирование ресурсного кластера обусловлено высоким потенциалом сырьевой базы региона. Организация производственного кластера может привести к дальнейшему росту уровня производительности труда в Пермском крае. Методологически все три типа кластера могут

быть впоследствии идентифицированы в экономике данного региона.

Некоторые эксперты конкретизировали перспективный кластер как туристический. Однако наименование кластера относится к следующему этапу систематизации стратегических показателей выявления кластера.

Часть слова «меж-» является значимой составляющей в методологии выявления потенциальных кластеров: межотраслевой баланс, социальные-экономические отношения между предприятиями города, межрегиональные экономические отношения и т. д. Поэтому возможность предполагаемых кластеров включать в

себя соседствующие с Пермским краем регионы в географическом масштабе является пятым

стратегическим показателем в экономике региона (см. табл. 5).

Таблица 5

**Возможность предполагаемых кластеров включать в себя соседствующие с Пермским краем регионы в географическом масштабе**

Возможность	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Да	18	-34,24(1)
Нет	2	-13,25(2,5)
Не знаю	2	-13,25(2,5)

Из табл. 5 видно, что, по мнению большинства экспертов, возможность организации потенциальных кластеров во взаимодействии с соседними регионами для Пермского края реальна (-34,24(1)).

Список регионов был составлен в соответствии с рекомендациями М.Е. Портера [8] по идентификации кластеров в экономике региона:

1) наличие конкурентоспособных предприятий;

2) наличие у региона конкурентных преимуществ;

3) географическая концентрация и близость;

4) широкий набор участников и наличие «критической массы»;

5) наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров.

Рассмотрим, какие регионы могут стать составляющей потенциальных кластеров Пермского края (см. табл. 6).

Таблица 6

**Регионы, которые могут стать составляющей кластеров Пермского края**

Регион	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Коми Республика	6	-48,56(4)
Свердловская область	16	-67,73(1)
Республика Башкортостан	5	-45,00(5)
Удмуртская Республика	11	-60,41(2)
Кировская область	7	-51,58(3)

Как видно из табл. 6, эксперты отдают свои предпочтения в первую очередь Свердловской области (-67,73(1)), во вторую – Удмуртской Республике (-60,41(2)), что обусловлено перспективностью направления их кластерного развития (по данным государственной статистики).

Кластер является механизмом диверсификации и развития региональной экономики, который может принимать различные формы. Следующим стратегическим показателем выявления кластера в экономике региона является его потенциальная форма (см. табл. 7).

Таблица 7

**Форма, которую может принять экономический кластер в Пермском крае**

Форма	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Компании готового продукта	14	-81,04(1)
Сервисные компании	5	-56,00(5)
Поставщики специализированных средств производства, компонента, машин и т. д.	13	-79,24(2)
Поставщики сервисных услуг	2	-33,72(7,5)
Финансовые институты, фирмы, осуществляющие техническую поддержку (университеты, структуры для повышения квалификации)	9	-70,30(3)
Правительственные агенты	3	-43,58(6)
Фирмы в сопутствующих областях	1	-16,86(9)
Фирмы, работающие в низовых отраслях (т. е. с каналами сбыта и потребителями, провайдеры инфраструктуры)	2	-33,72(7,5)
Торговые системы как совместные структуры частного сектора	7	-64,18(4)

Как видно из табл. 7, по мнению экспертов, основными формами потенциальных экономических кластеров в Пермском крае являются компании готового продукта (-81,04(1)), поставщики специализированных средств производства, компонента, машин (-79,24(2)) и финансовые институты, фирмы, осуществляющие техническую поддержку (-70,30(3)). Менее всего, по мнению экспертов, реальна перспектива создания кластера в экономике региона в форме фирм в сопутствующих отраслях (-16,86(9)).

Эксперты вновь пытаются конкретизировать форму кластера в его целевой преимущественной ориентации на переработку ресурсов, однако сырьевая база является одним из базовых компонентов возможности применения кластерного подхода к экономике региона. Следовательно, методологически ее наличие является одним из обязательных условий создания кластера. Поэтому на этапе обсуждения формы ор-

ганизации кластера обсуждение его ресурсной базы является излишним.

Таким образом, применение комплексного механизма (создание – поддержка – контроль) к формам организации кластера предполагает осуществление идентификации последнего в экономике региона посредством системного и институционального подходов.

Кластер представляет собой в некотором роде новый взгляд на использование преимуществ отраслевого расположения предприятий и эффективное региональное управление. Он объединяет местные органы власти и предпринимателей, общественные и образовательные учреждения. Предлагаем рассмотреть кластер через призму конкретных отраслей и производств или межотраслевых комплексов, которые желательно развивать в Пермском крае (см. рис. 1), а также через возможность формирования отраслевых инновационно-технологических кластеров в нем (см. табл. 8).

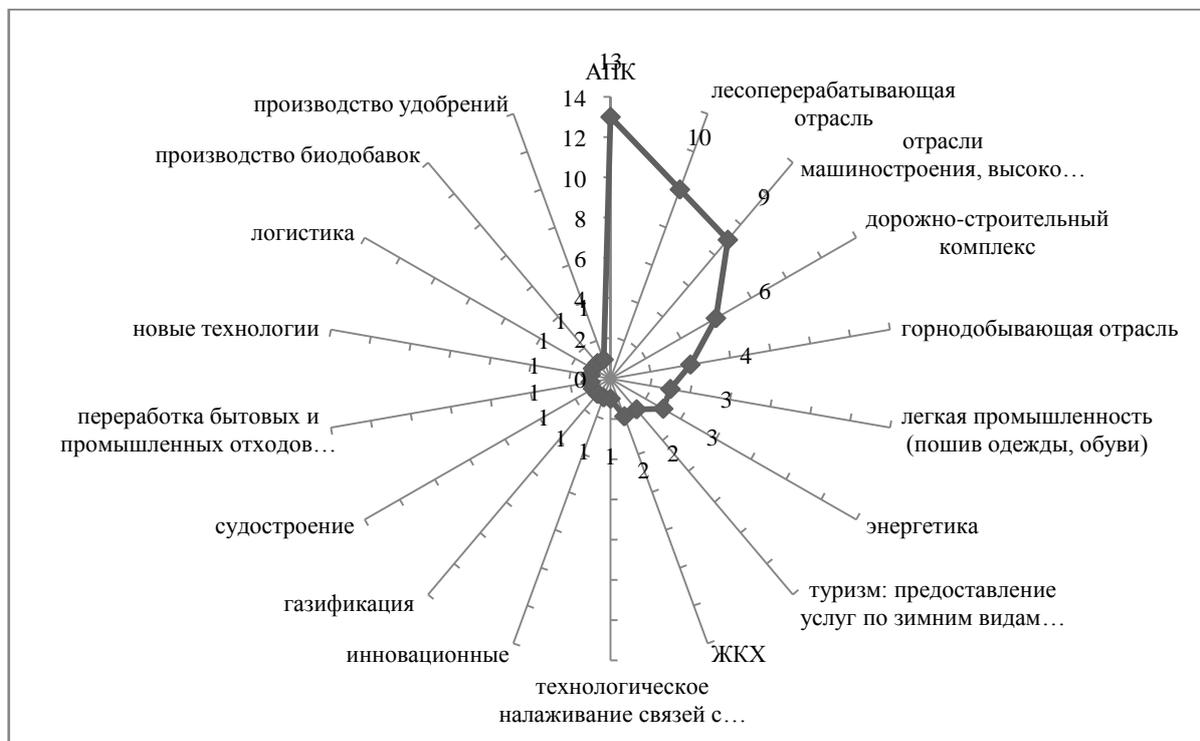


Рис. 1. Отрасли и производства или межотраслевые комплексы, которые желательно развивать в Пермском крае (частота встречаемости)

Из рис. 1 видно, что, по мнению экспертов, в Пермском крае желательно в первую очередь развивать агропромышленный комплекс, лесоперерабатывающую отрасль и отрасли машиностроения. Также в соответствии с

регионально-отраслевым подходом к выявлению кластера в региональной кластерной необходимо сделать акцент на высокотехнологичных отраслях экономики Пермского края.

Таблица 8

**Возможность формирования отраслевых инновационно-технологических кластеров в Пермском крае**

Балл	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
1	1	-6,32(4)
2	1	-6,32(4)
3	6	-22,66(2)
4	12	-46,32(1)
5	1	-28,98(4)

Что касается возможности формирования отраслевых инновационно-технологических кластеров в Пермском крае, то, как видно из табл. 8, эксперты по пятибалльной системе оценивают ее на «4» (-46,32(1)). Возможно, это связано с положительной динамикой уровня региональной экономики Пермского края и заинтере-

сованности органов управления в формировании кластера на территории региона. Это предположение находит свое отражение в оценке экспертами стратегической значимости этапов формирования экономических кластеров в Пермском крае (см. табл. 9).

Таблица 9

**Стратегическая значимость этапов формирования экономических кластеров в Пермском крае**

Этап организации	Среднеарифметическое	Коэффициент энтропии (ранг)
Создание в Пермском крае высокотехнологичных кластеров по инициативе государства с помощью государственных программ и проектов в объединенной промышленной корпорации (Пермский край, Коми Республика, Свердловская область, Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Кировская область), госкорпораций «Ростехология», «Роснано-технология» и др.	5,23	-27,29(1)
Создание кластеров на базе масштабных проектов развития территории страны на новой индустриальной основе – развитие потенциала рыночной инфраструктуры межрегиональных экономических отношений	4,47	-25,47(2)
Создание кластеров на базе крупных предприятий и закрытых административно-территориальных образований в муниципальных образованиях и вокруг крупных научно-образовательных центров Пермского края и соседних регионов	3,95	-24,03(3)
Создание несколько крупных образовательных центров, включающих исследовательские университеты, национальные исследовательские центры по приоритетным направлениям, сети региональных инновационных центров	3,82	-23,64(4)
Инициативное создание региональных кластеров как совокупности предприятий в субъектах Федерации, муниципалитетах крупных и средних городов (например, кластеры в строительстве, пищевой, легкой промышленности и др.)	3,5	-22,62(5)
Рост инновационного предпринимательства, в том числе развитие интеграции и кооперации компаний малого инновационного бизнеса с крупными производственными предприятиями и научно-образовательными комплексами	3,41	-22,32(6)
Развитие человеческого потенциала населения территории, создание новых условий и образа жизни на основе социальных и организационных инноваций	2,39	-18,19(7)

Из табл. 9 видно, что первым этапом формирования кластеров в экономике региона, по мнению экспертов, должно как раз стать создание в Пермском крае высокотехнологичных

кластеров по инициативе государства с помощью государственных программ и проектов (-27,29 (1)).

В дальнейшем предполагается создание кластеров на базе масштабных проектов развития территории страны на новой индустриальной основе – развитие потенциала рыночной инфраструктуры межрегиональных экономических отношений (-25,47(2)). Остальные этапы формирования кластеров представлены примерно на одном уровне среднего и малого бизнеса и связаны с перспективой развития экономики города. К сожалению, несмотря на рост значимости человеческого капитала в современном обществе и экономическом развитии страны [9] такой стратегический этап, как «развитие чело-

веческого потенциала населения территории, создание новых условий и образа жизни на основе социальных и организационных инноваций», находится на последнем месте экспертной оценки (-18,19(7)).

Рассмотрим, как оценивают эксперты актуальную степень развития основных составляющих кластерной политики региона (см. табл. 10).

Как видно из табл. 10, по мнению экспертов, наиболее развита институциональная составляющая современной кластерной региональной политики Пермского края (-15,02(1)).

Таблица 10

**Степень развития основных составляющих кластерной политики Пермского края на сегодняшний день**

Показатель	Балл	Коэффициент энтропии (ранг)
Серьезная экономическая база	3,48	-14,39(2)
Реальные инновационные предпосылки формирования экономических кластеров	3	-13,29(5)
Власть: а) представитель администрации края	3,56	-14,07(4)
Б) представитель администрации города	3,27	
В) представитель контролирующих органов	3,15	
Бизнес – самостоятельные предприятия, которые могут стать членами кластера	3,47	-14,36(3)
Институты: а) аудит, консалтинговые службы	3,6	-15,02(1)
Б) банки и другие финансовые учреждения	3,89	
В) учебные заведения, проектные институты	3,88	

Уровень развития экономической базы, бизнеса, власти и реальных инновационных предпосылок формирования кластера в экономике региона еще недостаточно высок. Однако данный промежуточный уровень развития позволяет еще раз проанализировать конкуренто-

способность Пермского края и его привлекательность для потенциальных кластеров с позиции актуальных агломеративных действий в отношении технико- и социально-экономических механизмов идентификации кластера в экономике региона (см. табл. 11).

Таблица 11

**Конкурентоспособность Пермского края и его привлекательность для потенциальных кластеров**

Конкурентоспособность	Частота встречаемости	Коэффициент энтропии (ранг)
Да	16	-36,12(1)
Не совсем	8	-28,90(2)

Как видно из табл. 11, большая часть экспертов положительно оценивают конкурентоспособность Пермского края (-36,12(1)).

Другая часть предлагает направления, по которым следует осуществлять поддержку для повышения привлекательности Пермского края для потенциальных кластеров (см. рис. 2).

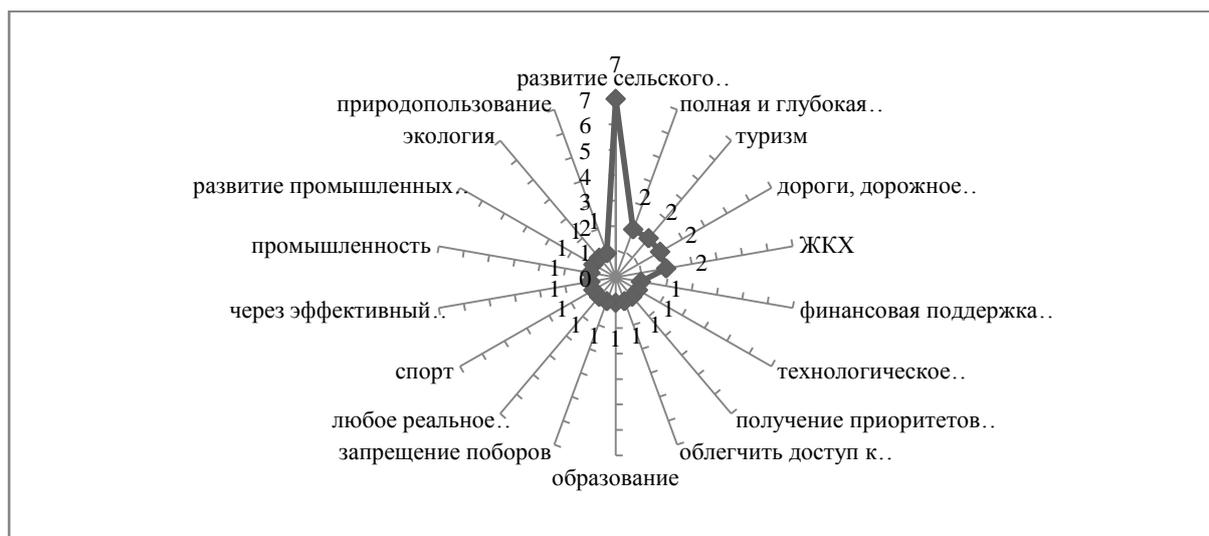


Рис. 2. Направления, по которым следует осуществлять поддержку для повышения привлекательности Пермского края для потенциальных кластеров (частота встречаемости)

Как видно из рис. 2, приоритетным направлением, по мнению экспертов, является развитие сельского хозяйства, что подтверждает приоритетность развития агропромышленного комплекса при формировании кластера на территории Пермского края.

Таким образом, в статье представлен результат аналитической обработки результатов экспертной оценки по выявлению экономических кластеров в Пермском крае. Методология экспертной оценки базируется на синергетическом подходе к обработке полученной информации. На основе первичных данных автором статьи был подсчитан коэффициент информационной энтропии, который сопровождается математическим знаком «-». Отрицание не предполагает отсутствия перспективы идентификации кластера на территории региона. Напротив, отрицательная энтропия (или негэнтропия) данных свидетельствует о перспективности формирования не просто списка стратегических показателей выявления кластера в экономике региона, а построения системы и формирования методологии ее применения к аналитической деятельности в социально-экономической сфере.

Следовательно, при разработке соответствующей методологии появляется возможность анализа эффективности кластерной политики региона на энтропийном уровне.

#### Список литературы

1. *Волькенштейн М.В.* Энтропия и информация. М.: Наука, 2006. 231 с.
2. *Данько Т.П., Куценко Е.С.* Основные подходы к выявлению кластеров в экономике региона // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 248-254.

3. *Дмитриев В.И.* Прикладная теория информации. М.: Высшая школа, 1989. 325 с.

4. *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *Кузьбожев Э.Н., Сухорукова О.А., Михайлова А.Н.* Исследование потенциала региона методами диагностики // Известия Юго-западного государственного университета. 2009. № 4. С. 111-120.

6. *Куценко Е.С.* Кластеры в экономике: практика выявления // Научно-аналитический журнал обозреватель – Observer. 2009. Т. 237. № 10. С. 109-126.

7. *Мкртычян Г.А.* Психология экспертной деятельности в образовании: Теория. Методология. Практика. Н. Новгород: НГЦ, 2002. 182 с.

8. *Портер М.Е.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. Е. Калининой. М.: Альпина Паблишер, 2008. 720 с.

9. *Потехина Н.В.* Роль человеческого капитала в экономическом росте // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 295. С. 107-109.

10. *Шахло Р.* Методические вопросы выявления конкурентоспособных кластеров в региональной экономике // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. 2012. № 3. С. 128-135.

11. *Шеннон К.* Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд-во иностранной литературы, 2002. 830 с.

УДК 336.05:332.1

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕАЛИЗАЦИИ  
ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНЫМИ БЮДЖЕТНЫМИ  
ФОНДАМИ**

**Н.П. Паздникова, к. экон. наук, доц. кафедры финансов, кредита и биржевого дела**

Электронный адрес: [pazdnikovan@mail.ru](mailto:pazdnikovan@mail.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

**Д.Р. Гибадулина, специалист отдела финансов транспортной инфраструктуры и государственного долга**

Электронный адрес: [diana-1991@inbox.ru](mailto:diana-1991@inbox.ru)

Администрация Пермского края, 614006, г. Пермь, Куйбышева, 14

В статье рассматриваются проблемы методического обеспечения оценки реализации целевых программ региональными бюджетными фондами и предлагается методика, решающая данные проблемы для дорожного фонда Пермского края.

*Ключевые слова: оценка; эффективность; результативность; бюджетный фонд; методика; программа.*

В настоящее время важнейшей задачей повышения качества государственного управления является разработка механизма, используемого при проведении государственной политики в отношении регионов с различным уровнем социально-экономического развития. Таким инструментом может выступать реализация целевых программных продуктов. Оценить степень эффективности реализации таких программ можно с помощью различных инструментов, одним из которых являются целевые бюджетные фонды.

Это конкретные структуры, имеющие определенные цели и конкретные задачи, аккумулирующие ресурсы для общественно-значимых целей. Такие фонды выступают инструментами обеспечения спроса на различные общественные услуги, чаще всего по средствам реализации различных целевых программ [1].

Главной проблемой целевых бюджетных фондов является отсутствие методик оценки реализации целевых программ бюджетными фондами с учетом результативности, а также внешней и внутренней среды. Наличие качественных и количественных критериев оценки помогает эффективно осуществлять реализацию принятых к финансированию целевых программ, позволяя более эффективно расходовать имеющиеся ресурсы, а также аргументировать правильность принимаемых управленческих решений.

Пермский край – один из многих субъектов Российской Федерации, где также отсутствуют методики оценки реализации целевых программ бюджетными фондами. Разработчики целевых программ уделяют наибольшее внимание показателям реализации Программы (соотношение плана и факта), забывая при этом о качестве и результативности проделанной работы [3].

В данной статье методика оценки реализации целевых программ бюджетными фондами разработана для дорожного фонда, который реализует долгосрочную целевую программу «Совершенствование и развитие сети автодорог Пермского края на 2009-2015 годы». Методика представлена двумя уровнями: методика оценки эффективности работы подрядной организации и методика оценки результативности и эффективности использования бюджетных средств.

Поскольку специфика дорожного фонда основана на эффективности работы подрядных организаций, предлагается ввести частные показатели для оценки эффективности работы подрядных организаций. Интегральный показатель эффективности работы подрядной организации включает в себя следующие частные количественные и качественные показатели: качество дорожного покрытия по работам за последний год, соблюдение договорных сроков выполнения работ по последним объектам, средний срок полезного использования специализированной

транспортной техники, срок функционирования нового или отремонтированного дорожного покрытия, количество штрафных санкций, количество выигранных заявок от числа заявленных. Расчет каждого показателя состоит из следующих этапов:

1. *Построение модели.* Для каждого из выбранных показателей необходимо построить модель, которая будет описывать зависимость от различных факторов. Построение модели – наиболее важный этап исследования, от которого зависит корректность оценки эффек-

тивности. Например, показатель «Качество дорожного покрытия по работам, выполненным за последний год» включает в себя следующие показатели: показатель ровности дорожных покрытий, показатель колейности, показатель износа покрытия.

2. *Определение шкалы оценки.* Для каждого показателя определяется свой вес (в процентном отношении) в зависимости от значимости показателя и его влияния на качество работы. Вес определяется экспертным путем.

Таблица 1

Расчет показателей качества работы подрядной организации

Коэффициент	Показатель	Расчет показателя	Вес показателя, %
K1	Качество дорожного покрытия по работам, выполненным за последний год	1. Показатель ровности дорожных покрытий $K_p = \frac{S_p}{S_{\Phi}} \geq 1.$ 2. Показатель колейности $K_n = \frac{h_p}{h_{\Phi}} \geq 1.$ 3. Показатель износа покрытия $K_u = \frac{h_{up}}{h_{u\Phi}} \geq 1.$ Сумма показателей: – свыше 3 – <b>1</b> , – от 2,8 до 3 – <b>0,75</b> , – от 0,5 до 2,8 – <b>0,5</b> , – менее 2,5 – <b>0</b>	30
K2	Соблюдение договорных сроков выполнения работ по последним объектам (в соответствии с заключенными договорами и актами сдачи объектов)	Соблюдение срока – <b>1</b> Нарушение срока – <b>0</b>	15
K3	Средний срок полезного использования специализированной транспортной техники (с даты выпуска)	$\sum$ «возраст» ТС Количество ТС: – 6-9 лет – <b>1</b> , – 10-12 лет – <b>0,5</b> , – более 12 – <b>0</b>	15
K4	Срок функционирования нового или отремонтированного дорожного покрытия (без предъявления претензий со стороны заказчика)	До 2ух лет – <b>0</b> , 2-4 года – <b>0,25</b> , 5-6 лет – <b>0,5</b> , 7-10 лет – <b>0,75</b> , свыше 11 лет – <b>1</b>	10
K5	Применение штрафных санкций	Отсутствие штрафов – <b>1</b> Наличие штрафов – <b>0</b>	20
K6	Количество выигранных заявок от числа заявленных в различных тендерах (за последние 2 года)	Количество выигранных заявок: – 0 – <b>0</b> , до 2 – <b>0,5</b> , – свыше 2 – <b>1</b>	10

3. *Оценка результатов.* На основе полученной информации осуществляется расчет показателей с учетом веса. Исходя из вышесказанного получаем следующую формулу интегрального показателя оценки эффективности работы подрядной организации (см. табл. 1).

$$\text{Показатель качества работы подрядной организации} = K1*30\% + K2*15\% + K3*15\% + K4*10\% + K5*20\% + K6*10\%.$$

Эффективность работы подрядной организации можно оценить как высокое, удовлетворительное и неудовлетворительное. Значение оценки эффективности и выводы представлены в табл. 2.

Таблица 2

<b>Оценка эффективности работы подрядной организации</b>	
<b>Значение оценки эффективности</b>	<b>Вывод оценки</b>
Свыше 75%	Высокое качество работы подрядной организации
От 50 до 75%	Удовлетворительное качество работы подрядной организацией
Менее 50%	Неудовлетворительное качество работы подрядной организацией

Второй уровень методики – оценка результативности и эффективности использования бюджетных средств в реализации программы. В качестве основы для оценки результативности и эффективности бюджетных расходов необходимо ввести соотношение «цена — качество» [2].

Введем ряд индикаторов, которые позволят оценить результативность и эффективность расходования бюджетных средств дорожным фондом: индикатор продуктивности, индикатор результативности, индикатор себестоимости и индикатор эффективности. Более подробно данные индикаторы рассмотрены в табл. 3.

Таблица 3

**Методика оценки результативности и эффективности использования бюджетных средств дорожным фондом**

<b>Наименование индикатора</b>	<b>Характеристика индикатора</b>	<b>Расчет индикатора</b>
Индикатор продуктивности	Фактическое освоение бюджетных ассигнований	Отношение фактического объема израсходованных средств к планируемому объему бюджетных ассигнований фонда
Индикатор результативности	Процент построенных и реконструированных автомобильных дорог общего пользования от длины дорог субъекта, находящихся в ненормативном состоянии	Отношение длины построенных и реконструированных автомобильных дорог общего пользования к длине дорог, находящихся в ненормативном состоянии
Индикатор себестоимости	Затраты на 1 км отремонтированных дорог	Отношение затрат к количеству отремонтированных дорог
Индикатор эффективности	Показывает степень достижения поставленных целей	Отношение плановых результатов к фактическим

Рассчитаем предложенные индикаторы применительно к дорожному фонду за 2012 г.

Данные для расчета предложенных показателей взяты из отчетности дорожного фонда за 2012 г.

Таблица 4

**Расчет индикаторов оценки результативности и эффективности расходов дорожного фонда Пермского края**

<b>Наименование индикатора</b>	<b>Расчет индикатора</b>
Индикатор продуктивности	$(5\ 693\ 285/6\ 898\ 998)*100 = 82,5\%$
Индикатор результативности	$(510\ \text{км}/13\ 500\ \text{км})*100 = 4\%$
Индикатор себестоимости	$5\ 322\ 603,3/510 = 10\ 436,5\ \text{тыс.руб.}$
Индикатор эффективности	$(5\ 322\ 603,3/6\ 276\ 522,6)*100 = 84,8\%$

По результатам апробации предложенной методики можно сделать следующие выводы о деятельности дорожного фонда Пермского края.

1. Фактически средства были освоены и направлены на строительство и реконструкцию дорог на 82,5%, в том числе при анализе долгосрочной целевой программы «Совершенствование и развитие сети автомобильных дорог Пермского края на 2009-2015 годы».

2. Индикатор результативности, отражающий количество реконструированных и построенных дорог от общей длины дорог, находящихся в ненормативном состоянии за 2012 г., составил всего 4%, что является крайне низким показателем и свидетельствует о неудовлетворительной организации работы в дорожной отрасли, поскольку даже выделенные средства не были освоены в полном объеме.

3. Средние затраты на 1 км строительства и реконструкции дорог составляют 10 436,5 тыс. руб., в то время как строительство 1 км трассы Пермь-Екатеринбург составляет около 120 тыс. руб.

4. Эффективность расходования средств составила 84,8%. Причинами столь низкой результативности (4%) и недостаточной эффективности деятельности фонда послужило отсутствие качественная организация работы по использованию выделенных ассигнований в силу того, что дорожный фонд Пермского края функционирует второй год.

Причины неполного освоения средств не только Программой, но и самим дорожным

фондами были как объективного характера, так и субъективного. Так, к причинам объективного характера можно отнести экономию средств, полученную при проведении конкурсных процедур. Остальные причины носят субъективный (субъективно-объективный) характер и свидетельствуют о недостаточной организации работы получателей субсидий.

Таким образом, регулярное проведение оценки реализации целевых программ бюджетными фондами позволит объективно мониторить источники и причины неэффективного использования бюджетных средств и обеспечивать своевременное их устранение.

#### **Список литературы**

1. *Коровкина Е.В.* О выборе целевых бюджетных фондов в качестве формы финансирования расходов бюджетов// *Финансы*. 2011. № 3. С. 20-26.

2. *Мингалева Ж.А., Паздникова Н.П.* Оценка эффективности ресурсного обеспечения мониторинга целевых программ социально-экономического развития регионов// *Экономика региона*. 2009. № 4. С.211-215.

3. *Шакина Е.А., Шелунцова М.А.* Анализ методов оценки целевых программ субъектов РФ// *Региональная экономика: теория и практика*. 2011. №11(68). С. 46-56.

УДК 338.45:634

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА  
КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА**

**В.Г. Прудский, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой менеджмента**

**К.В. Незнакина, асп. кафедры менеджмента**

Электронный адрес: [neznakinaky@mail.ru](mailto:neznakinaky@mail.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Предлагается методика оценки механизма комплексного использования лесных ресурсов региона. Методика состоит из шести этапов и учитывает особенности развития регионов. Разработана система критериев и соответствующих показателей оценки эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона.

*Ключевые слова: методика оценки лесопользования; механизм лесопользования; региональная экономика; лесные ресурсы региона.*

Лесной комплекс на сегодняшний день является одним из проблемных зон российской экономики. Несмотря на то, что проблемы известны и давно обсуждаются во властных кругах, они не решаются. Руководители ЛПК и органы власти много говорят об устойчивом управлении лесами, но для внедрения этого термина в практику необходимо разработать систему критериев и показателей, позволяющих

объективно оценивать реальное состояние лесного хозяйства и указать на эффективность того или иного воздействия.

В процессе исследования была сформулирована методика оценки эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона (рис.1).

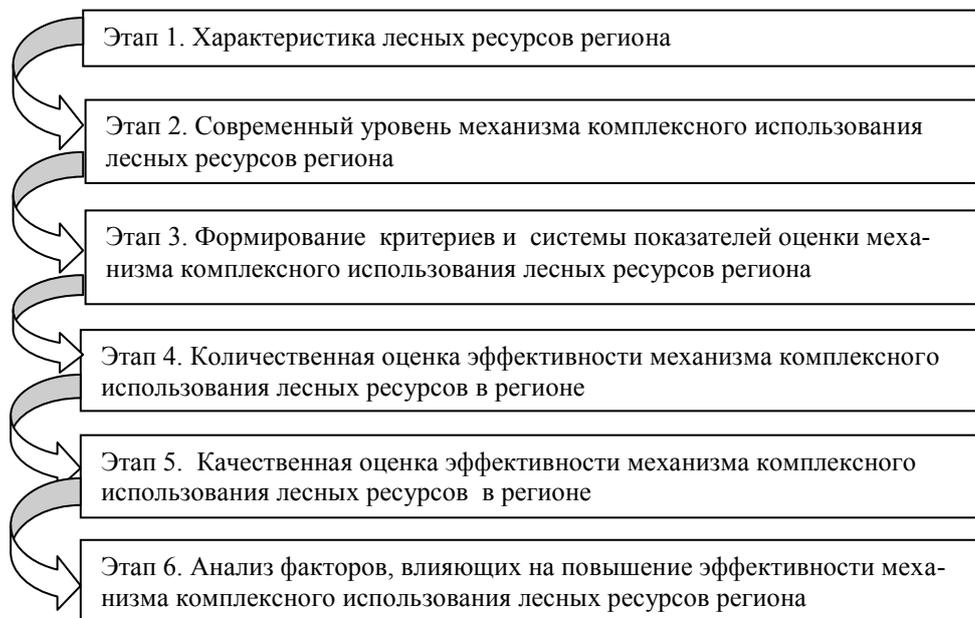


Рис. 1. Методика оценки эффективности комплексного использования лесных ресурсов региона

В методике учитываются основные отличия в структуре и особенностях развития регионов (см. рис. 1).

#### **Этап 1**

На первом этапе дается характеристика лесных ресурсов региона. Основные показатели следующие: объем лесного фонда территории, лесистость территории, структура лесов по целевому назначению (защитные, эксплуатационные, резервные леса) и по породному (хвойные, мягколиственные, твердолиственные) и возрастному составу (молодняки, средневозрастные, приспевающие, спелые и перестойные). Общая информация позволит определить потенциал использования лесных ресурсов региона. Далее на этом этапе необходимо рассмотреть структуру лесопромышленного комплекса территории и особенности распределения лесного фонда. Лесопромышленный комплекс представлен лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, лесохимической и мебельной отраслью. Кроме того, рассмотрим объем и виды продукции, выпускаемой лесопромышленным комплексом: основные виды товарной продукции, основные виды экспортной продукции, продукция малого бизнеса. Важно показать инвестиции в основной капитал лесной промышленности и особенности развития лесного хозяйства и предприятий лесной отрасли в регионе.

#### **Этап 2**

Для рассмотрения современного уровня механизма комплексного использования лесных ресурсов региона необходимо выстроить схему эффективного использования лесных ресурсов региона и обозначить тенденции развития регионального лесопромышленного комплекса. Схема включает в себя месторасположение хозяйствующего субъекта, его внутреннюю среду и внешнюю среду прямого и косвенного воздействия. Тенденции развития определяются по следующим направлениям: производство, внешняя торговля, финансовое положение предприятий, материально-техническое состояние и инвестиции [1].

#### **Этап 3**

На третьем этапе формируются критерии и система показателей оценки эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона.

Эффективное управление лесами на основе механизма комплексного использования лесных ресурсов региона в условиях рынка должно осуществляться с учетом экономических, экологических и рекреационных критериев и индикаторов, которые дают количественную и качественную характеристику основных положений по ведению лесного хозяйства. Соответствующие критерии и показатели позволяют оценить степень устойчивого развития в области лесного хозяйства. Предлагаемые критерии и показатели являются по сути рабочим инструментом управления лесопро-

пользованием и контроля устойчивости механизма комплексного использования лесных ресурсов региона. Далее уточним применяемые термины и понятия.

Критерии – стратегические направления практической деятельности для осуществления принятых принципов. Критерии сохранения и устойчивого управления лесами реализуются на уровне практического ведения лесного хозяйства и могут контролироваться по соответствующим индикаторам устойчивого управления лесами. Каждый критерий может быть оценен по совокупности характеризующих его индикаторов [2].

Индикаторы (или показатели) – количественные и описательные характеристики критериев устойчивого управления лесами. Совокупность индикаторов позволяет оценить направление изменений в управлении лесами, соответствующих конкретному критерию. Последовательное отслеживание индикаторов позволяет определить тенденции в изменении управления лесами [2].

В основе принятия решений в области комплексного использования лесных ресурсов региона должно быть объединяющее понятие, основной признак, на основе которого выстраиваются все частные вопросы. Такой общий признак, в сущности, и выражается понятием «критерий». Его количественным выражением является показатель или система показателей, которые выражают оценочный признак данного явления. Показатель – это конкретный инструмент, с помощью которого определяется численная величина критерия. Выбор обобщающего критерия в значительной степени обусловлен общественной целью или государственной политикой в целом и в конкретной отрасли, способом производства, используемыми технологиями. Цель производства в условиях рыночной экономики достаточно конкретна – максимизация прибыли и удовлетворение потребительского спроса. В этом случае для механизма комплексного использования лесных ресурсов региона управленческое воздействие может быть обосновано на системе объективных показателей. Показатели экономической эффективности измеряют затраты и результаты, связанные с реализацией того или иного воздействия. Показатели бюджетной эффективности характеризуют влияние управленческого воздействия на изменение федерального, регионального и местного бюджетов. При этом важно, что при обосновании механизма комплексного использования лесных ресурсов региона необходимо дать оценку экологических последствий и рекреационной полезности. Последовательное отслеживание показателей через определенный период времени показывает тенденции в изменении механизма комплексного использования лесных ресурсов региона, т.е. изменения в управленческом воздействии.

При разработке приведенных ниже критериев и соответствующих показателей был про-

анализирован приказ №21 Федеральной службы лесного хозяйства России от 5 февраля 1998г. «Об утверждении критериев и индикаторов устойчивого управления лесами Российской Федерации». Введение в действие разработанных в данном приказе критериев и индикаторов предполагалось для дополнительного анализа деятельности государственных органов управления лесным хозяйством в субъектах Российской Федерации на соответствие принципам устойчивого управления лесами, рекомендуемым мировым сообществом. Количественная и качественная оценка индикаторов на основе критериев осуществляется Федеральной службой лесного хозяйства России – на федеральном уровне, территориальными органами управления лесным хозяйством – на уровне субъекта Российской Федерации. Базовыми материалами для анализа являются данные государственного учета лесного фонда, данные о состоянии лесного фонда по материалам проведенного лесоустройства, аналитические данные лесного кадастра и лесного мониторинга, а также материалы уполномоченных государственных органов Российской Федерации в области охраны окружающей природной среды, научно-исследовательских институтов. Рассмотрев предложенные в приказе системы критериев, был сделан вывод, что они не способны в полной мере отразить изменения, происходящие в современных условиях развития лесного хозяйства, однако они были взяты за основу

дальнейших разработок. Системы критериев опираются на контроль за изменением состояния и функционирования лесов. Для разработанного нами механизма комплексного использования лесных ресурсов региона необходимо сгруппировать показатели по критериям, отражающим особенности использования. Поскольку для эффективного комплексного управления лесами важно разделять лесные ресурсы на древесные, рекреационные и экологические, нами были разработаны новые критерии эффективности механизма комплексного использования лесными ресурсами региона. Были уточнены системы показателей эффективности. Ниже приведена табл. 1 с системой критериев и показателей эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона.

Двойственность направленности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона (баланс интересов государства и хозяйствующих субъектов) должна формировать и двойственную ориентацию оценок эффективности: качественную и количественную.

Качественная оценка определяется возможностями управления ресурсами (система показателей критериев 1 и 2), количественная – методами и инструментами (система показателей критериев 3 и 4), что позволило выявить основы устойчивости механизма

Таблица 1

**Система критериев и соответствующих показателей оценки механизма комплексного использования лесных ресурсов региона**

Количественная оценка
Критерий 1. Поддержание экономической функции лесов посредством использования древесных ресурсов региона: 1) показатель рыночного потенциала лесного фонда; 2) потенциал лесопромышленного комплекса; 3) показатель эксплуатационной пригодности лесов; 4) показатель хозяйственной ценности лесных массивов; 5) показатель непрерывности лесопользования; 6) показатель правильности эксплуатации лесных ресурсов; 7) занятость в лесном секторе региона к общему числу трудоспособного населения; 8) доля лесного сектора региона в валовом национальном продукте региона
Критерий 2. Поддержание и сохранение продуктивной способности лесов, защитной функции и биологического разнообразия: 1) показатель лесистости; 2) показатель выполнения защитных функций лесов; 3) показатель биологического разнообразия лесных массивов; 4) показатель фитосанитарного состояния лесов; 5) показатель лесовоспроизводства лесов
Качественная оценка
Критерий 3. Сохранение и поддержание рекреационной полезности лесных ресурсов региона: 1) уровень развития туризма и посещаемость рекреационных мест; 2) наличие лесов особо охраняемых природных территорий (природные заповедники, национальные парки, природные парки, заповедные лесные участки, леса исторического и научного назначения, памятники природы)

Критерий 4. Организационно-экономические инструменты механизма комплексного использования лесных ресурсов региона:

- 1) правовые инструменты, включая законы и подзаконные акты, нормативы, предписания и другие документы, соответствующие сохранению и устойчивому управлению лесами;
- 2) организационные инструменты, включая разработку и пересмотр лесной политики и обеспечение общества доступной информацией по лесным вопросам;
- 3) координационные элементы деятельности различных организаций, предприятий, научных сообществ, связанных с лесами;
- 4) международные механизмы сотрудничества и кооперации по различным вопросам устойчивого управления лесами;
- 5) экономические и финансовые инструменты устойчивого управления лесным хозяйством, включая политику в области инвестиций и налогообложения, направленную на обеспечение долговременного пользования всеми лесными ресурсами, в том числе не имеющими рыночной стоимости;
- 6) уровень применения современных информационных технологий для эффективного управления комплексным использованием лесных ресурсов региона и уровень освоения новых технологий в ЛПК;
- 7) уровень развития инфраструктуры и объем инвестиционных вложений в развитие лесного хозяйства

#### Этап 4

На четвертом этапе производим количественную оценку эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона на основе воспроизводственного подхода. Для этого введем интегральный показатель (УОУ) – уровень относительной устойчивости.

Данный показатель необходимо рассматривать в динамике, т.е. производить сравнение с предыдущими периодами, при этом показатель должен отвечать условиям  $УОУ_1 \geq УОУ_0$ , где  $УОУ_1$  – показатель рассматриваемого периода;  $УОУ_0$  – показатель базисного (предшествующего) периода [3]. Данное условие отвечает требованиям простого и расширенного воспроизводства.

Уровень относительной устойчивости лесопользования должен сочетать в себе ряды экологических, социальных и экономических показателей, которые позволяют оценить устойчивость системы и направленность воспроизводства:

$$УОУ = \sqrt[n]{\sum A_i * \sum B_i * C * D}, \quad (1)$$

где  $n$  – число показателей под корнем;

$\sum A_i$  – сумма относительных показателей устойчивости системы по площадям;

$\sum B_i$  – сумма относительных показателей по объемам (запасам);

$C$  – занятость в лесном секторе региона к общему числу трудоспособного населения;

$D$  – доля лесного сектора региона в валовом национальном продукте региона.

Данный подход оценки критериев устойчивого управления позволяет сгруппировать критерии устойчивости в относительных показателях, а не в абсолютных показателях и оценить уровень устойчивости и направленность системы воспроизводства.

К относительным показателям устойчивости в формуле в рамках первого критерия следует отнести:

– отношение площади лесосек, восстановившихся ценными хвойными породами к площади вырубок как показатель хозяйственной ценности лесных массивов;

– отношение общего объема заготовок к годичному приросту лесов по запасу как показатель непрерывности лесопользования;

– отношение объема фактически вырубленного леса к объему расчетной лесосеки как показатель правильности эксплуатации лесных ресурсов;

– отношение запаса доступных для эксплуатации лесов к общему запасу лесного фонда как возможный потенциал для лесопромышленного комплекса;

– отношение площади спелых и перестойных лесов к покрытой лесом площади лесного фонда как показатель эксплуатационной пригодности лесов;

– отношения площади экономически требуемых пород к площади, покрытой лесом, как показатель рыночного потенциала лесного фонда.

К относительным показателям устойчивости в формуле в рамках второго критерия следует отнести:

– отношение покрытой лесом площади лесного фонда к общей площади лесного фонда как один из показателей лесистости;

– отношение площади первой группы лесов (зеленых зон) к покрытой лесом площади лесного фонда как показатель выполнения защитных функций лесов;

– отношение площади, занимаемой мягколиственными породами, к площади, занимаемой хвойными породами, как показатель биологического разнообразия лесных массивов;

– отношение площади поврежденного леса (болезни, вредители, ветровал, пожары и т.д.) к покрытой лесом площади лесного фонда как показатель фитосанитарного состояния лесов;

– отношение площади лесовосстановления к площади рубок как показатель лесовоспроизводства лесов.

Данный подход к оценке критериев эффективного управления позволяет сгруппировать критерии устойчивости в относительных

показателях и оценить условия воспроизводства.

В рамках апробации методики оценки эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона была произведена количественная оценка по интегральному показателю – уровню относительной устойчивости лесопользования территории (см. табл. 1; рис. 2)

Таблица 1

Динамика уровня относительной устойчивости лесопользования в Пермском крае с 2009 по 2011 г.

УОУ	2009	2010	2011	2012
Пермский край	0,119	0,117	0,124	

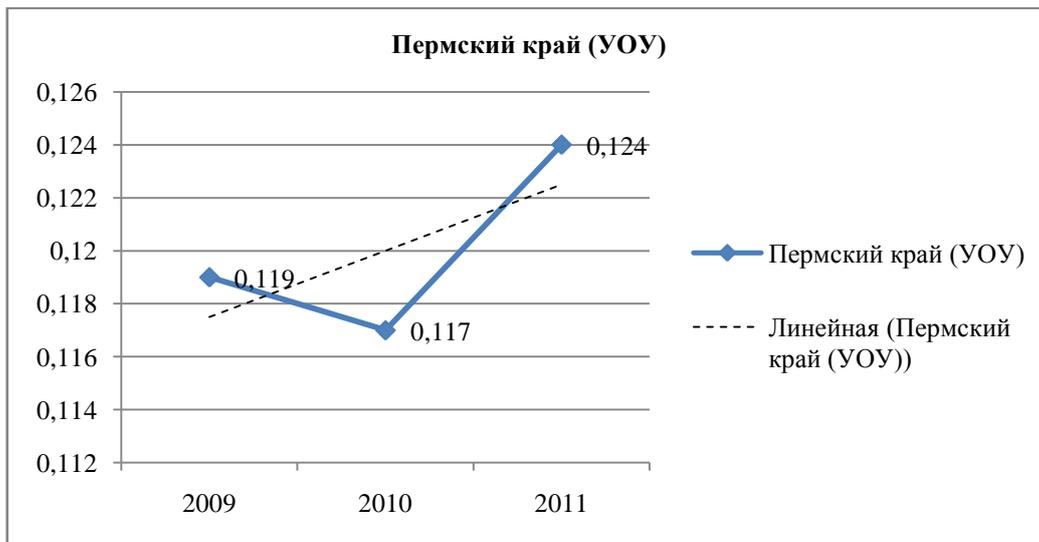


Рис. 2. Динамика УОУ в Пермском крае

Указанный показатель был рассмотрен в динамике на примере Пермского края. Можно сделать вывод, что с 2009 по 2011 г. устойчивость лесопользования в Пермском крае имела как нисходящую тенденцию, так и восходящую. Изменение ситуации в сторону роста устойчивости лесопользования 2011 г. во многом связано с повышением доли лесного сектора в валовом национальном продукте региона на 0,6%, при этом лесистость территории и относительная занятость населения в лесном хозяйстве снизились. Тренд обозначился в сторону расширенного воспроизводства. При современных интенсивных условиях освоения лесных ресурсов необходимо повышать устойчивость системы увеличивая показатели лесистости и интенсивности производства.

Анализ показателя УОУ позволяет рассуждать о гармонизации составляющих процесса лесопользования в разных регионах, т.е. об эффективности механизма комплексного лесопользования.

### Этап 5

На пятом этапе производим качественную оценку эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона. Рассмотрим показатели, относящиеся к третьему и четвертому критериям.

Уровень развития туризма и посещаемость рекреационных мест позволит понять общественное осознание леса как рекреационного ресурса и потенциал для дальнейшего развития вопроса лесопользования. Наличие лесов особо охраняемых природных территорий (природные заповедники, национальные парки, природные парки, заповедные лесные участки, леса исторического и научного назначения, памятники природы) позволит рассмотреть природный и экологический потенциал территории как часть ее инвестиционной привлекательности.

Что касается оценки правовых, организационных, координационных инструментов, международных механизмов сотрудничества и кооперации по различным вопросам устойчивого управления лесами, экономических и финансовых инструментов устойчивого управления

лесным хозяйством и уровня применения современных информационных технологий для эффективного лесопользования, то она определяется посредством формирования схемы организационно-экономических инструментов механизма комплексного использования лесных ресурсов для каждого региона и рассмотрения силы взаимосвязей элементов.

#### Этап 6

Рассмотрим факторы, влияющие на эффективность механизма комплексного использования лесных ресурсов региона: лесные пожары, лесные вредители, нелегальные рубки, изменение качественных характеристик (состава и ценности) лесных породы, правильность рыночной оценки, конкурентоспособность конечной продукции, скорость оборачиваемости средств, вкладываемых в лесохозяйственное производство и пр.

Предложенная методика оценки эффективности комплексного использования лесных ресурсов региона позволяет произвести сравнительный анализ развития лесного хозяйства регионов относительно разных периодов времени

и относительно друг друга. Предложенные критерии и системы показателей являются рабочим инструментом управления лесопользованием и контроля эффективности механизма комплексного использования лесных ресурсов региона.

#### Список литературы

1. Приказ № 21 от 5 февраля 1998 г. «Об утверждении критериев и индикаторов устойчивого управления лесами РФ». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *Пыткин А.Н.* Развитие лесопромышленного комплекса в конкурентной среде. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. 287 с.

3. *Рунова Е.М., Гребенюк А.Л.* Воспроизводство лесов на базе критериев устойчивого лесопользования. URL:[http://science-bsea.narod.ru/2006/leskomp\\_2006/runova\\_vosproizv.htm](http://science-bsea.narod.ru/2006/leskomp_2006/runova_vosproizv.htm) (дата обращения: 10.05.2013).

УДК 332.1:338.47:656

**ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА****Ю.В. Катаева, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: [yvkataeva@rambler.ru](mailto:yvkataeva@rambler.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена теоретическому и эконометрическому обоснованию взаимовлияния транспортной инфраструктуры и социально-экономического развития региона. Разработана методика многоуровневой оценки уровня развития транспортной инфраструктуры региона. Осуществлена оценка индекса развития транспортной инфраструктуры для регионов Приволжского федерального округа.

*Ключевые слова:* транспортная инфраструктура; грузооборот; пассажирооборот; интегральная оценка; транспортные услуги.

Транспортная инфраструктура представляет собой территориальное объединение сети путей сообщения, технических средств и служб перевозок, которые, интегрируя все виды транспорта и все составляющие транспортного процесса в их взаимодействии, обеспечивают реализацию транспортно-экономических связей с целью успешного функционирования экономики региона и национальной экономики.

Важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры региона является транспорт, который наряду с другими инфраструктурными отраслями обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества, являясь важным инструментом достижения социально-экономических целей региона. Географические особенности многих регионов России определяют приоритетную роль транспорта в развитии конкурентных преимуществ территории с точки зрения их транспортного потенциала [2, с.7-8].

*Рост потребности в транспортных услугах не обеспечивается современным состоянием инфраструктуры. Технические возможности существующих объектов не соответствуют количественным и качественным требованиям пассажиро- и грузоперевозок, требованиям транспортной безопасности страны.*

Необходимость развития материально-технической базы транспорта диктуется как ожидаемым ростом объемов выпуска в реальном секторе, развитием товарных рынков, увеличением спроса на пассажирские перевозки, так и усиливающимися требованиями к стоимо-

сти и качеству транспортных услуг, в значительной степени определяющих конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем и национальном рынках.

Взаимовлияние и взаимосвязь между транспортной инфраструктурой и экономикой региона изучаются достаточно активно. В экономической науке разработаны различные подходы к определению первичности либо экономики (структура и пропорции в данной хозяйственной системе), влияющей на развитие транспорта, либо транспорта, стимулирующего экономическое развитие [3, с.65]. Успешно развивающаяся экономика требует соответствующей транспортной инфраструктуры, которая представляет собой важную основу для концентрации и специализации производства, расширения спроса на услуги по перевозке пассажиров и грузов [6]. В свою очередь, улучшение и развитие транспортной инфраструктуры способствуют росту мобильности рабочей силы, товаров и ресурсов, расширению торговых связей и повышению конкурентоспособности и доступности экономических регионов [3, с.66].

Между транспортной инфраструктурой и экономикой региона существует сильная взаимозависимость, которая требует теоретического и эконометрического обоснования. Транспортная инфраструктура оказывает комплексное влияние на экономическое развитие региона как на макроуровне, задавая вектор его развития, так и применительно к отдельным фирмам, собственно определяющим использование инфраструктурных объектов (рис. 1).

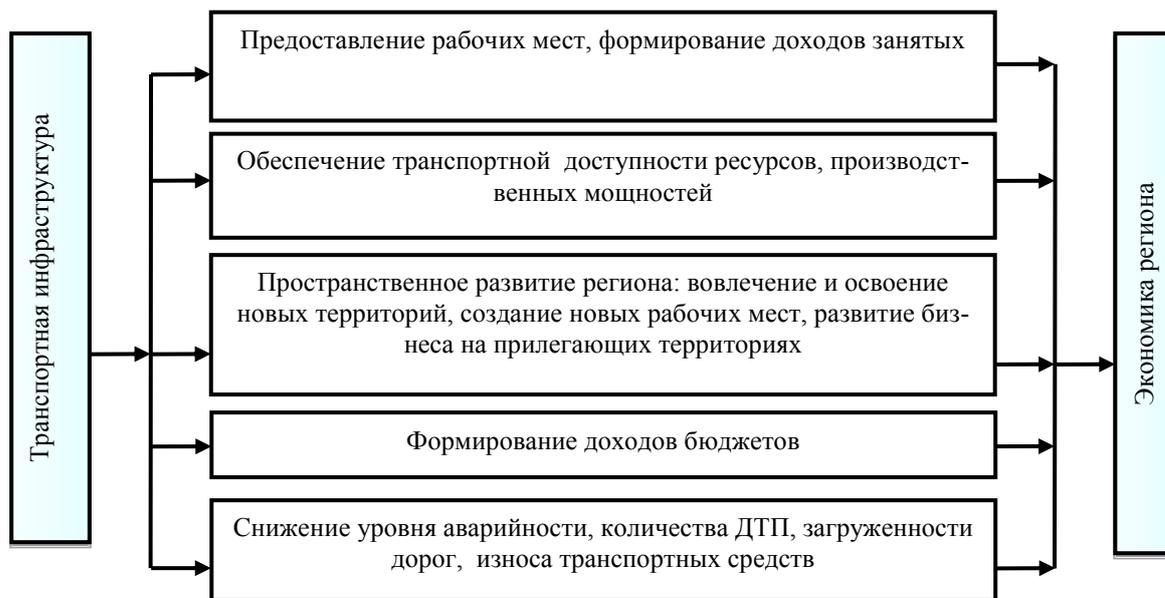


Рис. 1. Каналы влияния транспортной инфраструктуры на экономику региона

Экономика региона также влияет на транспортную инфраструктуру по нескольким каналам: расширяет трудовые, материально-технические ресурсы для строительства объектов транспортной инфраструктуры, формирует спрос на транспорт; региональные органы власти управляют и регулируют транспортные потоки, осуществляют бюджетные инвестиции в транспортную инфраструктуру (рис. 2).

Для анализа взаимовлияния транспортной инфраструктуры и экономики региона и

подтверждения теоретических представлений был использован корреляционный анализ\*. Главной задачей данного анализа явилось выявление наличия связи и определение степени ее тесноты между прямыми и косвенными показателями функционирования и развития транспортной инфраструктуры и социально-экономическими показателями региона. На основе анализа между исследуемыми показателями установлена сильная прямая связь (табл. 1).

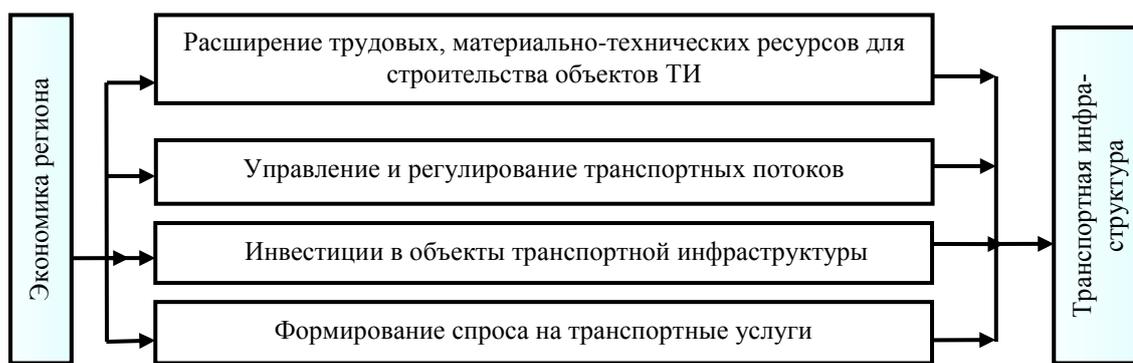


Рис. 2. Влияние экономики региона на транспортную инфраструктуру

\*Корреляционно-эконометрические расчеты осуществлены при участии Д.А. Михайлова

Таблица 1

**Корреляционное обоснование взаимовлияния показателей развития транспортной инфраструктуры и социально-экономических показателей региона**

Показатели развития транспортной инфраструктуры	Социально-экономические показатели развития региона															
	ВВП, создаваемый видом деятельности «Транспорт и связь», млн руб.	ВРП, млн руб.	Численность населения, тыс. чел.	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	Среднедушевые денежные доходы (в мес-сяц), руб.	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная заработная плата работников, руб.	Основные фонды в экономике, млн руб.	Добыча полезных ископаемых, млн руб.	Обрабатывающее производство, млн руб.	Производство и распределение энергии газа и воды, млн руб.	Продукция сельского хозяйства, млн руб.	Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м <sup>2</sup>	Оборот розничной торговли, млн руб.	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	Инвестиции в основной капитал, млн руб.
Число автомобилей, тыс.шт.	0,99	0,99	1,00	1,00	0,58	0,15	0,55	0,98	0,84	0,99	1,00	0,98	0,99	0,32	0,93	0,79
Перевозка ЖТ, млн т	0,94	0,92	0,95	0,95	0,02	0,08	0,02	0,92	0,84	0,94	0,95	0,95	0,94	0,20	0,85	0,76
Перевозка АТ, млн т	0,96	0,94	0,97	0,97	0,04	0,09	0,04	0,95	0,87	0,95	0,96	0,96	0,96	0,08	0,87	0,83
Грузооборот АТ организаций, млн т	0,97	0,96	0,98	0,98	0,06	0,12	0,05	0,97	0,87	0,97	0,98	0,98	0,98	0,18	0,89	0,81
Отправление пассажиров ЖД, тыс.чел.	0,95	0,95	0,92	0,92	0,15	0,24	0,10	0,93	0,72	0,92	0,93	0,87	0,93	0,48	0,94	0,72
Перевозки автобусами, млн чел.	0,99	0,98	1,00	1,00	0,07	0,14	0,04	0,98	0,83	0,98	0,99	0,98	0,99	0,32	0,92	0,81
Пассажирооборот автобусами, млн чел.	0,98	0,97	1,00	1,00	0,05	0,12	0,03	0,97	0,84	0,98	0,99	0,99	0,99	0,30	0,90	0,81
Число автобусов, тыс.шт.	0,99	0,99	0,99	0,99	0,10	0,18	0,07	0,99	0,85	0,99	0,99	0,97	0,99	0,34	0,94	0,77
Протяженность ЖД, тыс.км	0,97	0,96	0,99	0,99	0,03	0,09	0,03	0,96	0,85	0,97	0,98	0,98	0,98	0,22	0,88	0,82
Протяженность АД, тыс. км	0,97	0,96	0,99	0,99	0,02	0,09	0,01	0,96	0,83	0,98	0,98	0,99	0,99	0,25	0,88	0,79
Протяженность АД с твердым покрытием, тыс. км	0,97	0,96	0,99	0,99	0,02	0,09	0,01	0,96	0,83	0,98	0,98	0,99	0,99	0,25	0,88	0,80
Протяженность АД с усовершенствованным покрытием, тыс. км	0,97	0,96	0,99	0,99	0,02	0,09	0,00	0,96	0,83	0,98	0,98	0,99	0,99	0,28	0,89	0,79
Число ДТП, тыс.ед.	0,99	0,98	1,00	1,00	0,06	0,13	0,04	0,98	0,84	0,98	0,99	0,98	0,99	0,30	0,91	0,81
Число погибших, чел.	0,98	0,97	1,00	1,00	0,05	0,12	0,03	0,97	0,83	0,98	0,99	0,99	1,00	0,29	0,90	0,81

\*АД – автомобильные дороги, ЖД – железные дороги, АТ – автомобильный транспорт, ЖТ – железнодорожный транспорт.

Для эмпирического подтверждения гипотезы о влиянии транспортной инфраструктуры на экономическое развитие региона нами проведено эконометрическое исследование. Главная задача данного исследования – оценка влияния различных параметров функционирования транспортной инфраструктуры на экономику региона. Эмпирической базой исследования послужили данные за период 2000–2010 гг. по всем регионам России, предоставленные Федеральной службой государственной статистики. Выборка представлена 1012 показателями.

Важнейшим показателем, характеризующим значимость того или иного вида экономической деятельности для экономики региона, является ее вклад в формирование ВРП. Транспортная инфраструктура оказывает влияние на каждый элемент в структуре ВРП. В состав стоимости товаров, работ, услуг включаются транспортные расходы, величина которых определяется уровнем развития транспортной инфраструктуры. Поэтому за первую зависимую переменную принят валовой

региональный продукт ( $Y_1$ ) в сопоставимых ценах 2000 г. Вторая зависимая переменная – валовой продукт, создаваемый видом деятельности «Транспорт и связь» ( $Y_2$ ) в сопоставимых ценах. Вид экономической деятельности – «Транспорт и связь» является компонентом ВРП и включается в него.

В модели абстрагируемся от таких видов транспорта, как водный, воздушный, морской, поскольку они занимают незначительную долю в показателях развития транспортной инфраструктуры и представлены не во всех регионах. В качестве объясняющих переменных в модели выбраны следующие: число автомобилей на 1000 чел. ( $X_1$ ); отправление грузов железнодорожным транспортом ( $X_2$ ); перевозки грузов автомобильным транспортом ( $X_3$ ); грузооборот автомобильного транспорта ( $X_4$ ); отправление пассажиров железнодорожным транспортом ( $X_5$ ); перевозки пассажиров автобусами ( $X_6$ ); пассажирооборот автобусов ( $X_7$ ); число автобусов общего пользования на 10 тыс. чел. населения ( $X_8$ ); плотность железнодорожных

путей общего пользования ( $X_9$ ); плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием ( $X_{10}$ ); удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования ( $X_{11}$ ); удельный вес автомобильных дорог с усовершенствованным покрытием в протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования ( $X_{12}$ ); число дорожно-транспортных происшествий на 100 тыс. чел. населения ( $X_{13}$ ); число пострадавших в ДТП на 100 тыс. чел. населения ( $X_{14}$ ).

В результате проведенных расчетов получены следующие регрессионные зависимости:

$$Y_1 = -11424,4 + 36,903X_1 + 215,793X_2 + 47,629X_3 + 3,464X_4 + 0,247X_5 + 27,446X_6 + 2,739X_7 + 44,207X_8 + 94,215X_9 + 49,868X_{10} + 72,627X_{11} + 61,481X_{12} - 50,154X_{13} - 236,276X_{14};$$

$$Y_2 = -122834 + 503,537X_1 + 1142,015X_2 + 394,097X_3 + 30,081X_4 + 3,230X_5 + 342,118X_6 + 35,780X_7 + 876,429X_8 + 1039,02X_9 + 534,610X_{10} + 321,223X_{11} + 1518,614X_{12} - 442,061X_{13} - 2999,13X_{14}.$$

В моделях наибольшую значимость по критерию Стьюдента имеют показатели  $X_4$ ,  $X_5$ ,  $X_9$ . Это означает, что показатели грузооборота автомобильного транспорта, отправления пассажиров железнодорожным транспортом и плотности железнодорожных путей сообщения оказывают наиболее сильное влияние на ВРП и ВП среди исследуемых показателей. Показатели числа ДТП и численности пострадавших в них оказывают отрицательное влияние на динамику ВП и ВРП, а наибольшее положительное влияние оказывает показатель отправления грузов железнодорожным транспортом.

Экономический смысл полученных моделей интерпретирован в табл. 2. Показатели эластичности, представленные в табл. 2, отражают процентное изменение результирующего признака (ВП или ВРП) при изменении параметра, отра-

жающего развитие транспортной инфраструктуры, на 1% или на 1 ед.

Наибольшие показатели эластичности для первой модели имеют факторы  $X_4$ ,  $X_6$ ,  $X_7$  и  $X_9$ , а для второй –  $X_4$ ,  $X_5$ ,  $X_6$ ,  $X_7$  и  $X_9$ . Это означает, что при увеличении грузооборота автомобильного транспорта, перевозок пассажиров автобусами и железнодорожным транспортом, пассажирооборота автобусов и плотности железнодорожных путей общего пользования на 1% ВРП изменяется более чем на 0,5%.

Практическая значимость полученных зависимостей состоит в возможности определения необходимого изменения в результате управленческих воздействий объясняющей переменной, характеризующей какой-либо аспект деятельности транспортной инфраструктуры, для заданного изменения основных показателей развития региональной экономики.

Ключевой проблемой управления транспортной инфраструктурой региона является отсутствие адекватных инструментов измерения уровня ее развития. Это объективно затрудняет возможность муниципальных и региональных органов власти использовать оценку в качестве одного из элементов системы управления развитием транспортной инфраструктуры.

Для решения данной проблемы требуется создать инструментарий интегральной оценки уровня развития транспортной инфраструктуры, которая позволит охватить различные аспекты ее функционирования и составить комплексное видение проблем и перспектив развития транспортного комплекса региона.

В ходе исследования нами разработана методика многоуровневой оценки развития транспортной инфраструктуры (табл. 2), которая предполагает расчет интегрального показателя (индекса) развития транспортной инфраструктуры (ТП). Индекс основывается на расчете составляющих его факторных показателей (ФП): материально-технический, потребительско-демографический, производственный, финансовый, институциональный, негативный.

Таблица 2

Экономическая интерпретация эконометрических моделей влияния транспортной инфраструктуры на экономику региона

Прирост параметра на 1 единицу, на 1 %	Прирост (снижение) ВП ( $Y_1$ )		Прирост (снижение) ВРП ( $Y_2$ )	
	млн руб.	%	млн руб.	%
$X_1$ – Число автомобилей на 1000 чел.	36,90256	0,213	503,537	0,305
$X_2$ – Отправление грузов железнодорожным транспортом, млн т	215,7933	0,306	1142,015	0,169
$X_3$ – Перевозки грузов автомобильным транспортом, млн т	47,6287	0,236	394,097	0,204
$X_4$ – Грузооборот автомобильного транспорта, млн т	3,463843	0,551	30,082	0,500
$X_5$ – Отправление пассажиров железнодорожным транспортом, тыс.чел.	0,246968	0,367	3,230	0,501

Окончание табл. 2

Прирост параметра на 1 единицу, на 1 %	Прирост (снижение) ВП (Y <sub>1</sub> )		Прирост (снижение) ВРП (Y <sub>2</sub> )	
	млн руб.	%	млн руб.	%
X <sub>6</sub> – Перевозки пассажиров автобусами, млн чел.	27,446	0,577	342,118	0,751
X <sub>7</sub> – Пассажирооборот автобусов, млн пассажиро-километров	2,739297	0,502	35,780	0,685
X <sub>8</sub> – Число автобусов общего пользования на 100000 чел.	44,20728	0,089	876,429	0,185
X <sub>9</sub> – Плотность железнодорожных путей общего пользования, км путей на 10000 км <sup>2</sup> территории	94,2148	0,472	1039,02	0,544
X <sub>10</sub> – Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км дорог на 1000 км <sup>2</sup> территории	49,86811	0,232	534,610	0,259
X <sub>11</sub> – Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, %	72,6273	0,228	321,223	0,105
X <sub>12</sub> – Удельный вес автомобильных дорог с усовершенствованным покрытием в протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования, %	61,48128	0,147	1518,614	0,378
X <sub>13</sub> – Число дорожно-транспортных происшествий на 100000 чел.	-50,15459	-0,254	-442,060	-0,233
X <sub>14</sub> – Число пострадавших в ДТП на 100000 чел.	-236,276	-0,193	-2999,13	-0,255

Блок «материально-технических факторов» косвенно оценивает уровень развития транспортной инфраструктуры, качество которой определяет интенсивность и масштаб грузовой и пассажироперевозок всеми видами транспорта. Данный блок включает совокупность показателей, отражающих грузооборот и пассажирооборот транспорта, плотность и протяженность автомобильных дорог, железнодорожных, трамвайных, троллейбусных, водных путей сообщения. Блок призван оценить степень удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов в транспортных перевозках за счет имеющихся на территории региона транспортных средств, путей сообщения, зданий, сооружений, устройств и оборудования (порты, аэропорты, вокзалы, станции, метрополитены), обеспечивающих функционирование транспортного комплекса.

Блок «потребительско-демографических факторов» отражает склонность населения к потреблению транспортных услуг за счет имеющихся доходов, а также объем оказываемых населению услуг данного вида.

В качестве негативных факторов, снижающих уровень развития транспортной инфраструктуры, выделено количество дорожно-транспортных происшествий и количество пострадавших в них.

Блок «производственных факторов» отражает количественный состав основных производственных фондов, используемых для строительства объектов транспортной инфраструктуры. Данные факторы формируются в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий накапливают в них потенциальные возможности,

реализуемые или не реализуемые впоследствии. Структура основных производственных фондов определяется технико-экономическими особенностями строительной продукции. Поскольку данная продукция неподвижна, а передислокации подлежат средства производства, постольку преобладающий вес в структуре основного капитала имеет активная часть фондов, основу которой составляют строительные машины и оборудование: экскаваторы, бульдозеры, подъемные краны [4, с. 301].

Финансовые факторы отражают объем бюджетных средств, выделяемых на строительство и модернизацию объектов транспортной инфраструктуры, и величину инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности «Транспорт».

Факторные показатели формируются из частных показателей (ЧП). По каждому блоку факторов на основе корреляционно-регрессионного анализа выбраны наиболее значимые показатели развития транспортной инфраструктуры (табл. 3).

Таким образом, получается иерархическая оценка уровня развития транспортной инфраструктуры:

$$ТП = \sum_{i=1}^n \gamma_i \Phi П_i$$

$$\Phi П = \sum_{h=1}^m \beta_h ЧП_h$$

$$ЧП_i = \sum_{k=1}^t \alpha_k x_k,$$

где  $n$  – количество факторных показателей,  $\gamma_i$  – «вес»  $i$ -го факторного показателя,  $\beta_h$  – «вес»  $h$ -го частного показателя,  $m$  – количество частных показателей, формирующих  $i$ -й факторный показатель,  $x_k$  – субпоказатели, формирующие частные показатели,  $\alpha_k$  – «вес»  $k$ -го показателя, формирующего  $h$ -й частный показатель,  $t$  – количество показателей, формирующих частный показатель [5, с. 98].

Удельные веса транспортного индекса и факторных показателей ( $\gamma_i$ ), частных показателей ( $\beta_h$ ) и субпоказателей, формирующих частные показатели ( $\alpha_k$ ), определены на основе эконометрического анализа и экспертных оценок. «Веса» частных показателей рассчитываются по каждому

факторному блоку в отдельности, через степень их влияния (значимости) на зависимую переменную – валовой продукт, создаваемый видом деятельности «Транспорт и связь». Степень значимости рассчитывается в процентах от общей значимости частных показателей на зависимую переменную. Аналогично рассчитываются «веса» субпоказателей, формирующих частный показатель.

На основе разработанной методики осуществлена оценка предложенного индекса для регионов Приволжского федерального округа. Пермский край по уровню развития транспортной инфраструктуры находится на шестом месте после республик Татарстан и Башкортостан, Самарской, Нижегородской и Саратовской областей (табл. 4).

Таблица 3

**Интегральная оценка уровня развития транспортной инфраструктуры**

Показатели оценки уровня развития транспортной инфраструктуры			«Вес», $\gamma_i$
1. Материально-технические факторы			0,9
Показатели факторов	«Вес», $\alpha_k$	«Вес», $\beta_h$	
1.1. Основные показатели транспорта		0,01	
1.1.1. Грузооборот всеми видами транспорта	0,37		
1.1.2. Пассажиروоборот всеми видами транспорта	0,42		
1.1.3. Показатель обеспеченности населения всеми видами транспортных средств	0,21		
1.2. Плотность путей сообщения		0,14	
1.2.1. Плотность автомобильных дорог общего пользования	0,34		
1.2.2. Плотность железнодорожных путей общего пользования	0,61		
1.2.3. Плотность магистральных трубопроводов	0,05		
1.3. Протяженность путей сообщения		0,14	
1.3.1. Протяженность автомобильных дорог			
1.3.1.1. Протяженность автомобильных дорог с нетвердым покрытием	0,01		
1.3.1.2. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием	0,13		
1.3.1.3. Протяженность автомобильных дорог с усовершенствованным покрытием	0,16		
1.3.1.4. Протяженность автомобильных дорог федерального назначения	0,12		
1.3.1.5. Протяженность автомобильных дорог регионального назначения	0,08		
1.3.1.6. Протяженность автомобильных дорог местного назначения	0,04		
1.3.2. Протяженность железнодорожных путей	0,14		
1.3.2.1. Протяженность электрифицированных железнодорожных путей	0,07		
1.3.2.2. Протяженность неэлектрифицированных железнодорожных путей			
1.3.3. Протяженность трамвайных путей	0,08		
1.3.4. Протяженность троллейбусных линий	0,06		
1.3.5. Протяженность магистральных трубопроводов	0,04		
1.3.6. Количество водных судоходных путей			
1.4. Количество вокзалов, железнодорожных и автобусных станций, метрополитенов		0,14	
1.5. Количество морских, торговых, рыбных, специализированных и речных портов		0,14	
1.6. Количество аэродромов и аэропортов		0,14	
1.7. Количество систем связи, навигации и управления движением транспортных средств		0,14	
1.8. Количество иных обеспечивающих функционирование транспортного комплекса зданий, сооружений, устройств и оборудования		0,14	
1.9. Стоимость основных фондов по виду экономической деятельности «Транспорт»		0,01	
2. Потребительско-демографические факторы			0,01
Показатели факторов		«Вес»	
2.1. Доля доходов населения, направляемая на транспортные услуги		0,48	

Окончание табл. 3

Показатели оценки уровня развития транспортной инфраструктуры		«Вес», $\gamma_i$
2.2 Численность работников, занятых в экономической деятельности «Транспорт»	0,12	
2.3. Объем транспортных услуг населению	0,04	
3. Негативные факторы		-0,1
Показатели факторов		«Вес»
3.1. Количество ДТП	0,5	
3.2. Число пострадавших в ДТП	0,5	
4. Производственные факторы		0,02
Показатели факторов		
4.1. Наличие основных строительных машин в строительных организациях	0,18	
4.2. Показатель обеспеченности строительства асфальтобетоном, производимым на территории региона	0,32	
4.3. Показатель обеспеченности строительства инертными материалами, добываемыми на территории региона	0,31	
4.4. Показатель обеспеченности строительства железобетонными конструкциями и изделиями, производимыми на территории региона	0,19	
5. Финансовые факторы		0,15
Показатели факторов		«Вес»
5.1. Объем бюджетных средств, выделяемых на строительство и модернизацию объектов транспортной инфраструктуры	0,9	
5.2. Объем инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности «Транспорт»	0,1	
6. Институциональные факторы		0,01
Показатели факторов		«Вес»
6.1. Число организаций, осуществляющих деятельность по виду экономической деятельности «Транспорт»	1	

Таблица 4

**Значения индекса развития транспортной инфраструктуры для регионов Приволжского федерального округа, 2011 г.**

Регион	Показатель	Место
Республика Башкортостан	1443,6	2
Республика Марий Эл	286,9	14
Республика Мордовия	463,4	13
Республика Татарстан	1680,3	1
Удмуртская Республика	541,9	11
Чувашская Республика	476,2	12
Пермский край	963,2	6
Кировская область	651,5	8
Нижегородская область	1183,2	4
Оренбургская область	883,9	7
Пензенская область	595,7	9
Самарская область	1215,6	3
Саратовская область	1015,9	5
Ульяновская область	594,4	10

По результатам интегральной оценки индекса развития транспортной инфраструктуры для Пермского края построена секторная диаграмма (рис. 3). Она показывает, что наибольшее значение в оценке развития транспортной инфраструктуры

Пермского края имеют материально-технические факторы. Практически по всем составляющим индекса развития транспортной инфраструктуры Пермский край имеет значения выше, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу.

В целом уровень развития транспортной инфраструктуры в Пермском крае достаточно высок, но отстает от передовых регионов Приволжского Федерального округа.

По итогам исследования предложены следующие направления развития транспортной инфраструктуры по факторным блокам:

1. По блоку материально-технических факторов: строительство дорог с твердым усовер-

шенствованным покрытием; строительство объектов, обеспечивающих функционирование транспортного комплекса: здания, сооружения, устройства и оборудование.

2. По блоку потребительско-демографических факторов: увеличение численности работников, занятых в строительстве объектов транспортной инфраструктуры.

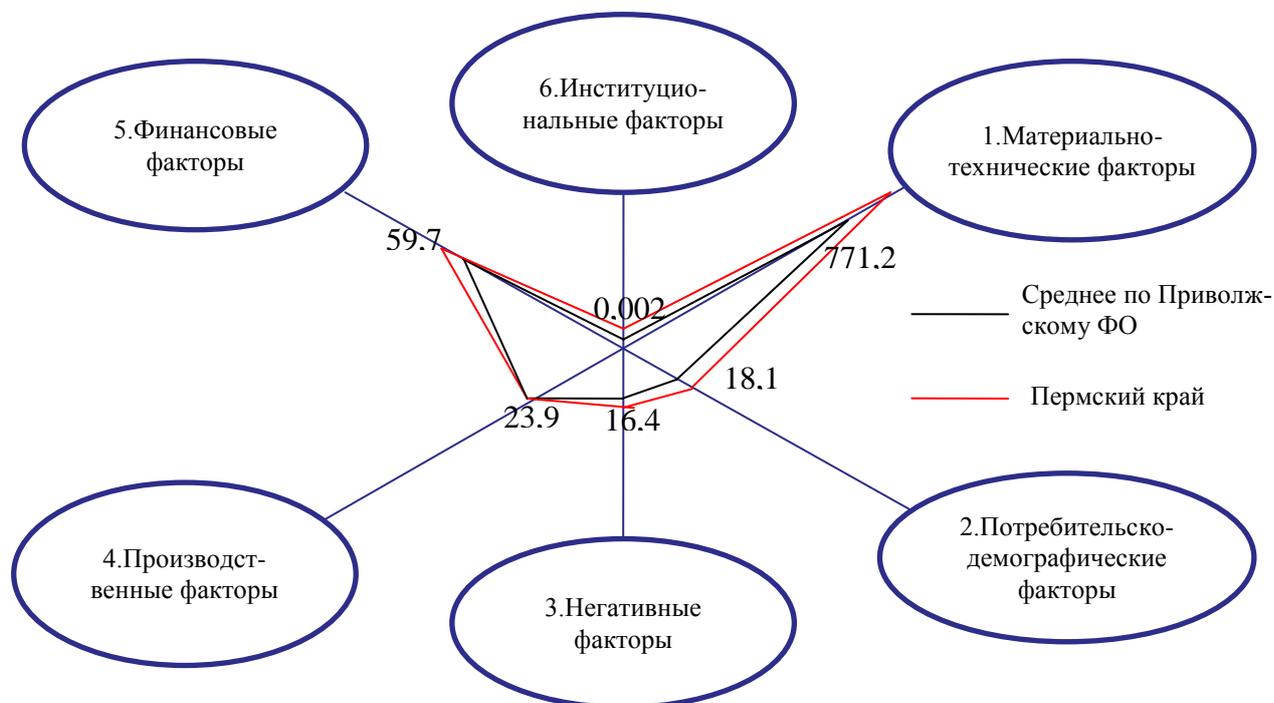


Рис. 3. Секторная диаграмма уровня развития транспортной инфраструктуры Пермского края, 2011 г.

3. По блоку негативных факторов: своевременный ремонт дорог и путей сообщения; повышение безопасности дорожного движения; ограничение движения грузовых транспортных средств; ограничение максимальной грузоподъемности транспортного средства.

4. По блоку производственных факторов: разработка региональных нормативных стандартов на материалы, проектирование, технологии строительства; контроль за их исполнением; освоение новых методов строительства объектов транспортной инфраструктуры.

5. По блоку финансовых факторов: увеличение объема бюджетных средств, выделяемых на строительство и поддержание объектов транспортной инфраструктуры; привлечение инвестиций в транспортную инфраструктуру.

#### Список литературы

1. Информационный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 17.09.2013).
2. Перский Ю.К., Катаева Ю.В. Локальные рынки жилищного строительства: вектор конкурентного развития: монография / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2010. 168 с.
3. Транспортная стратегия Пермского края на период 2010 – 2030 годы // Собр. законодательства ПК от 24.11.2010.
4. Федеральный закон №16 «О транспортной безопасности» от 2.02.2007. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Щербанин Ю. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние // Евразийская экономическая интеграция. 2011. №3. С. 65-78.
6. Экономика строительства: учебник / под общ. ред. И.С. Степанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрайт-Издат, 2007. 620 с.

УДК 332.1(470.53)

## **ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗОВАННОГО КЛАСТЕРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПЕРМСКОМ КРАЕ**

**Т.В. Миролюбова, д. экон. наук, доц., зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории**

**П.А. Суханова, ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории**

Электронный адрес: [polina-suh@yandex.ru](mailto:polina-suh@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматривается пример создания кластера информационно-коммуникационных технологий в Пермском крае с точки зрения понимания кластера как инструмента повышения конкурентоспособности территории. Приводятся теоретические положения по организации эффективного, конкурентоспособного кластера, жизненного цикла кластера.

*Ключевые слова: ИКТ кластер; четырехосевая модель конкурентоспособности кластера; жизненный цикл кластера; программа формирования кластера.*

В настоящее время кластерный подход в региональной политике декларируется в качестве важного инструмента повышения конкурентоспособности территорий. В западных исследованиях уровень экономического развития региона, страны напрямую связывают с присутствием кластеров. В России внимание к кластерам и их влиянию на экономику появилось сравнительно недавно.

Региональные кластеры представляют собой индустриальные комплексы локализованных внутри региона взаимосвязанных предприятий, основных потребителей, специализированных поставщиков ресурсов, услуг, технологий, составляющих цепочку создания стоимости, действующих в смежных отраслях или сферах и усиливающих конкурентные преимущества друг друга и кластера в целом [2;4]. В данной статье мы придерживаемся определения регионального кластера в связи с тем, что рассматриваемый нами ИКТ кластер формируется именно на уровне региона. Кластер – это группа независимых компаний, находящихся в территориальной близости в пределах региона, которые конкурируют, кооперируются и взаимодействуют друг с другом, находясь в единой цепочке накопления стоимости [2;8]. Среди характеристик региональных кластеров следует отметить открытость, распространяющуюся за пределы внутрирегиональных сетей, и желание использовать внешние ресурсы [5]. Необходимо отметить, что в условиях глобализации границы кластера не могут оставаться только в региональных периметрах, что находит отражение в целях

компаний-участников рассматриваемого нами ИКТ кластера.

Кластер представляет собой сложную систему взаимоотношений между различными субъектами региональной экономики, объединение которых достигается за счет обмена материальными, информационными и финансовыми потоками. Кроме того, по мере развития кластера в нем формируются свои внутренние нормы и правила, которые встраиваются в институциональную среду [2;4]. В зарубежных странах в настоящее время присутствуют два типа кластеров – организованные и неорганизованные.

Обращаясь к анализу ИКТ кластера Пермского края, необходимо отметить особенности кластеров в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ):

1) технологическая гибридность (технологическое разнообразие) – наличие множества участников из горизонтально-смежных сфер;

2) влияние на повышение производительности других отраслей – участники ИКТ кластера обычно являются поставщиками для традиционных и развивающихся отраслей;

3) сервисно-промышленная направленность - ИКТ кластеры работают обычно на стыке промышленности и сервисных услуг, обогащая эти сферы дополнительными возможностями развития (включение услуг в деятельность предприятий промышленного производства и наоборот) [7].

В современной России, в отличие от других стран, процессы создания организованных

кластеров в регионах только начинаются. В Пермском крае в 2012 г. было подписано соглашение о создании регионального ИКТ кластера. Якорными компаниями кластера были определены телекоммуникационный холдинг провайдер "ЭР-Телеком" и ведущий российский разработчик информаци-

онных интеллектуальных систем и бизнес-аналитики компания "Прогноз".

Современные исследователи при анализе кластеров опираются на четырехосевую модель конкурентоспособности кластера (рис. 2).

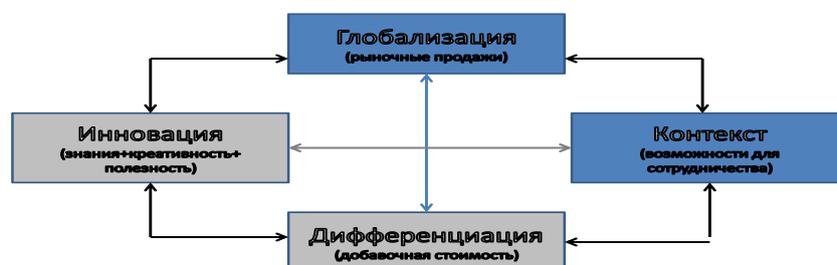


Рис. 2. Четырехосевая модель конкурентоспособности кластера [6]

Как видно из рис.2, конкурентоспособный кластер должен быть включен в глобальный контекст, при этом используются местные возможности и предпосылки для развития взаимодействия между участниками кластера. Это так называемые «средовые факторы». «Сутевые» факторы – это процесс постоянного генерирования инноваций и обязательная дифференциация («умная специализация») кластера. «Сутевые» факторы определяют успех кластера исходя из свойств создаваемого им продукта/услуги.

Рассмотрим создающийся организованный ИКТ кластер Пермского края с точки зрения наличия всех компонентов для развития успешного конкурентоспособного кластера.

Появление кластера ИКТ в Пермском крае не было случайным. В советские годы в Пермском крае были размещены предприятия производства и разработки средств связи, которые в настоящий момент в составе кластера образуют направление производства коммуникационного оборудования и оборудования для передачи данных («hardware»). В Советском Союзе было всего 2 научно-исследовательских института абонентской и телефонной техники, один из них – крупнейший институт отрасли в Перми. Более того, в Перми в советские годы был размещен крупнейший производитель телефонной аппаратуры – Пермский телефонный завод (сейчас - Телта, ОАО). Кроме предприятий – производителей телекоммуникационного оборудования в г. Перми

располагались предприятия, которые в современной классификации можно отнести к направлению разработки программного обеспечения («software») и к направлению услуг в области ИКТ и телекоммуникаций («IT Services»): Пермский центр по АСУ (с 1974 г. являлось ведущим в СССР предприятием по разработке и внедрению АСУ в целлюлозно-бумажной промышленности); Научно-исследовательский институт управляющих машин и систем (НИИУМС) – один из крупнейших научно-исследовательских центров СССР по разработке управляющей и микропроцессорной техники, программного обеспечения и систем управления [1].

Предпосылки развития ИКТ кластера в Пермском крае были заложены еще в советские годы: вышеперечисленные предприятия являлись уникальными в масштабах страны. Таким образом, необходимое условие наличия Контекста в случае создания ИКТ кластера в Пермском крае соблюдается. Кластер организуется не по распоряжению, а исходя из сложившихся условий для взаимодействия.

Кластер ИКТ Пермского края представляет собой сконцентрированную на единой территории группу взаимосвязанных предприятий, взаимодействующих друг с другом и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Схематично структуру формирующегося ИКТ кластера можно изобразить следующим образом (рис. 3).

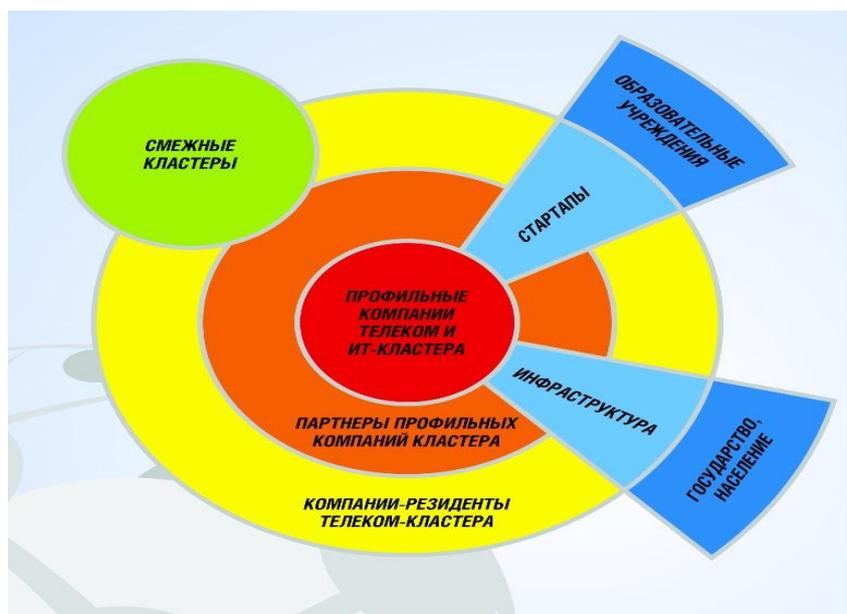


Рис.3. Структура ИКТ кластера Пермского края [4]

Рассмотрим основных участников ИКТ кластера в Пермском крае (табл. 1).

Таблица 1

Компании-участники ИКТ кластера в Пермском крае [3]

№ п/п	Направления деятельности кластера	Участники
1	Телекоммуникации	ЭР-Телеком-Холдинг (лидирующий оператор телекоммуникационных услуг в 42 городах России)
2	Разработка программного обеспечения (software)	Прогноз (ведущий российский разработчик систем бизнес-аналитики)
3	Производство оборудования (hardware) — компьютерного, офисного, коммуникационного и оборудования для передачи данных	Морион (ведущее предприятие России по разработке, производству и внедрению средств связи и телекоммуникационного оборудования) Инкаб (ведущая российская компания по производству оптоволоконного кабеля)
4	Услуги в области ИТ (IT Services), дистрибуция (distribution) и поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов	Парма-Телеком (одна из крупнейших компаний в России в области информационно-технологического и управленческого консалтинга) Группа компаний ИВС (крупнейший в Пермском крае системный интегратор в области информационных технологий)
5	Научно-исследовательская и образовательная деятельность по профилю деятельности кластера	Пермский государственный национальный исследовательский университет (ПГНИУ) Пермский национальный исследовательский политехнический университет (ПНИПУ) Пермский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ПФ НИУ ВШЭ)
6	Органы власти	Правительство Пермского края Администрация города Перми

Состав участников кластера позволяет обеспечить реализацию всех этапов цепочки создания и распространения инновационных продуктов в сфере телекоммуникаций и ИТ на мировом уровне: от разработки и производства телекоммуникационного оборудования и средств связи и программного обеспечения до

обеспечения потребителей инновационными телекоммуникационными услугами.

Уникальной особенностью кластера является наличие всех составных элементов телеком-индустрии и информационных технологий на единой площадке. Участники кластера обладают всеми компетенциями, которые необ-

ходимы для создания инновационных продуктов и сервисов в условиях технологической и бизнес-конвергенции.

Цели участников организованного ИКТ кластера [4]:

- достижение мирового лидерства в области разработки ПО;
- создание инновационных телеком-продуктов и услуг;
- развитие научно-образовательного центра мирового уровня в сфере ИТ и телекоммуникаций.

Заявленные цели показывают, что объединение компаний в кластер происходит для

успешной деятельности на глобальном, мировом рынке. Таким образом, соблюдается и условие глобализации, глобальной конкуренции компаний кластера.

В настоящее время доля продаж продукции кластера в объеме российского рынка составляет 10,5%. Ожидаемый экономический эффект от организации ИКТ кластера в Пермском крае представлен в табл. 2. Взаимодействие и кооперация компаний в кластере определяют его синергетическую эффективность и рост конкурентных преимуществ как отдельных участников, так и всего территориального образования в целом.

Таблица 2

**Ожидаемый экономический эффект от организации ИКТ кластера (2011 – 2016 гг.)\***

Показатель	Год		
	2011	2014	2016
Совокупный объем выручки компаний-участников кластера, млрд руб.	15,19	35,26	51,93
Количество рабочих мест на предприятиях кластера, чел.	14 285	18 537	24 197
Доля продаж продукции кластера в объеме мирового рынка, %	0,02%	–	0,04%
Объем налоговых отчислений за период	6,49 млрд руб.		

\*Источник: паспорт инвестиционного проекта развития кластера.

Из табл. 2 видно ожидаемое увеличение объема выручки (более чем в 3 раза), увеличение количества занятых (на 59% от числа работающих на 2011 г.), увеличение доли на международном рынке. Кроме того, благодаря кластеру предполагается достигнуть высокого темпа роста выручки именно за счет совместной деятельности, узкой специализации и освоения глобального (а не регионального) рынка.

Кластеры организуются в различных сферах, они могут иметь любую специализацию. В кластере встречаются региональные особенности и международные возможности, благодаря чему и возникает уникальная специализация кластера, отличающая его от кластеров и предприятий аналогичной сферы.

Объединяющей участников кластера идеей является развитие исследований и разработок. В ходе реализации данной программы компания «ПРОГНОЗ» в кооперации с другими

участниками кластера планирует реализовать проект по разработке и выводу на российский и международный рынок уникального инновационного продукта - программного комплекса для решения задач целевого управления финансово-экономическими процессами с учетом шоковых воздействий и последствий на основе облачных технологий [4]. Этот проект направлен на повышение качества управления финансово-экономическими процессами и системами в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Реализация данного проекта потребует кооперации с другими участниками кластера, в первую очередь, с вузами. Рассматривая взаимодействие компаний-участников кластера и сотрудничающих вузов (рис. 4), можно предположить, что эта диада внутри кластера обеспечит постоянную возможность генерирования инноваций и коммерциализации научного знания. Здесь мы видим формирование оси инновационности.



Рис.4. Взаимодействие ВУЗ – предприятие в кластере [4]

Специализацию кластера, соответственно, и его название формируют только компании ядра кластера. Точная специализация компаний кластера – необходимое условие успешного развития кластера на глобальном уровне. В ядре кластера наблюдаются процессы и кооперации и конкуренции [2]. Конкуренция между компаниями ядра кластера – принципиально важная характеристика кластера в целом. Ядро кластера запускает механизм действия модели тройной спирали инноваций.

Консолидация компаний в ядре кластера ведет к активности этих компаний по следующим основным направлениям [7]:

1) коммерческое направление (расширение рынков сбыта, увеличение объема продаж);

2) технологическое и образовательное направление (исследования и разработки). Характерные черты этого направления: мобильность квалифицированной рабочей силы, трансфер, коммерциализация технологий, повышение добавочной стоимости благодаря внедрению инноваций;

3) социальное направление: установление отношений доверия и развитие социального капитала (в понимании ресурса развития территории). Это отражается в привлечении новых участников кластера, высокой динамике показателей эффективности кластера в получении участниками кластера синергетического эффекта от взаимодействия.

ИКТ кластер Пермского края представляет собой практически классическую схему тройной спирали инноваций. На рис.5 представлены компании кластера, объединенные в основные группы участников с учетом модели тройной спирали инноваций: ядро кластера, компании из связанных видов экономической деятельности, компании из обслуживающих видов экономической деятельности, производственные компании, ВУЗы, органы власти, финансовые институты. Компании ядра в настоящий момент уже определили направление точной специализации кластера, что позволяет нам говорить о том, что в формирующемся ИКТ кластере Пермского края есть все ключевые, осевые факторы для развития.



Рис.5. Компании-участники ИКТ-кластера в Пермском крае [4]

На рис. 5 наглядно видны все элементы модели тройной спирали: бизнес-вузы-власть, а также выделены компании ядра кластера (доминирующие компании, определившие специализацию кластера).

С точки зрения жизненного цикла кластера, кластер ИКТ Пермского края находится на этапе позиционирования, пройдя при этом ряд важных шагов: определение участников, механизмов взаимодействия, места в глобальной ценностной цепочке. Отметим, что развитие кластера как системы проходит 3 этапа (рис.6):

1) позиционирование (определение участников, механизмов взаимодействия, определение места в глобальной ценностной цепочке);

2) интеграция (достижение уровня взаимодействия кластер-кластер на международном уровне);

3) консолидация и реорганизация (перегруппировка в результате межкластерного взаимодействия с целью внедрения инноваций следующего уровня).

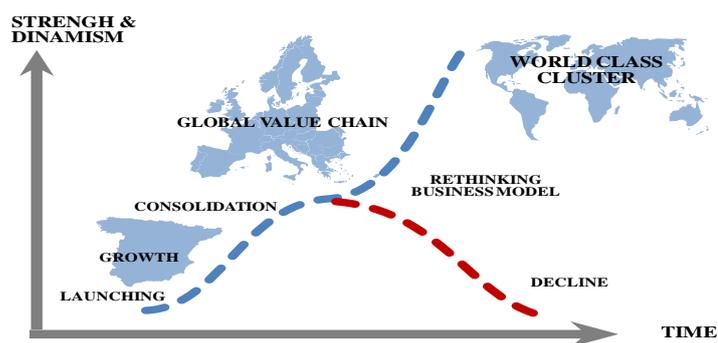


Рис. 6. Развитие кластера [8]

Обратившись к Программе развития ИКТ-кластера Пермского края, отметим, что участники прогнозируют только этап позиционирования и не рассматривают до 2017 г. переход на этап интеграции на международном уровне. В Программе обозначены следующие этапы [4]:

1-й этап: 2011-2012 гг. Формирование кластера. Организация офисов резидентов кластера на территории технопарка, созданного на территории производственного комплекса ОАО «Морион». Вложение собственных средств в развитие инфраструктуры, финансирование инновационных проектов и научно-исследовательских разработок. Создание фонда для микрофинансирования «гаражных» стартапов.

2-й этап: 2013-2014 гг. Реализация масштабных проектов по развитию инженерной инфраструктуры кластера, разработка инновационных продуктов и услуг за счёт бюджетного финансирования. Активное привлечение в бизнес-инкубатор учащихся вузов, стартапов и малого бизнеса. Строительство Дата-Центра (центра обработки данных).

3-й этап: 2015-2017 гг. Расширение кластера и создание «телеком-городка». Привлечение крупных инвесторов, внедрение инновационных разработок, ведение научно – исследовательских работ, развитие инфраструктуры города за счёт налоговых льгот.

В глобальном мире экономический и социальный контексты быстро меняются, в силу чего новая модель конкурентоспособности определяется глобальными трендами, региональной спецификой, уникальной специализацией, инновациями, основанными на знаниях. В результате всех рассмотренных особенностей в Пермском крае может сформироваться организованный, эффективный, конкурентоспособный кластер ИКТ. ИКТ кластер Пермского края имеет сбалансированную структуру участников, отражающую модель тройной спирали иннова-

ций, которая обеспечивает непрерывное генерирование и коммерциализацию инноваций, а также характеризуется наличием всех осей четырехосевой модели конкурентоспособности кластера.

#### Список литературы

1. *Ивашкевич С.* Пермь как «советское Сколково» // Новый компаньон. 2012. № 11 (690). С. 32.
2. *Миролубова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю.* Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография. Пермь: Изд-во ПГНИУ, 2013. 281с.
3. *Муцинкин А.К.* Дорожная карта для новой экономики. URL: <http://innoperm.wordpress.com/it> (дата обращения: 15.07.13).
4. *Муцинкин А.К.* Кластер телекоммуникаций и информационных технологий Пермского края. URL: <http://www.prognoz.ru/> (дата обращения: 15.07.13).
5. *Семенова Н.Н.* Кластеризация – новое явление в мировой экономике и политике. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/klasterizatsiya-novoe-yavlenie-rol-v-mirovoi-ekonomike-politike> (дата обращения: 20.07.13).
6. *Garatea Jokin.* IT Clusters: The Case of the Basque IT Cluster – GAIA. URL: <http://www.gaia.es/Home.html> (дата обращения: 20.07.13).
7. *Cluster Facing the Challenges of the New Competitive Context INFYDE.* Working Paper Series Year 1 Vol. 2 No.2, p.6. URL: <http://www.infyde.eu/es/inicio.html> (дата обращения: 20.07.13).
8. *Working Paper Series, Department of Innovation Policy and Competitiveness INFYDE SL.* URL: <http://www.infyde.eu/es/inicio.html> (дата обращения: 20.07.13).

## РАЗДЕЛ VI. ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.24

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОДУКТОМ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТАМИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИМИТАЦИИ****Л.П. Киченко, к. экон. наук, доц. кафедры менеджмента**Электронный адрес: [kichenko@econ.psu.ru](mailto:kichenko@econ.psu.ru)**К.В. Михайлов, асп. кафедры менеджмента**Электронный адрес: [kirillgeograf@mail.ru](mailto:kirillgeograf@mail.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматриваются такие понятия, как инновационная и стандартная продукция, приводится классификация предприятий с точки зрения их отношения к производству инновационной продукции, определяются основные проблемы, с которыми сталкиваются инновационно-активные предприятия. Особое внимание уделяется вопросу обеспечения защиты инновационных продуктов от копирования их конкурентами.

*Ключевые слова:* жизненный цикл продукта; инновационная продукция; конкурентные преимущества; промышленные предприятия; стратегия инновационной имитации.

Современный уровень развития национальной экономики во многом определяет необходимость постоянного совершенствования, развития и качественного изменения ведения бизнеса тех компаний, целью которых является создание устойчивых долгосрочных преимуществ в конкурентной борьбе за ограниченные средства потребителя. В соответствии с потребностями рынка значительное число организаций ориентируется не на удовлетворение индивидуальных запросов клиентов, тем самым избирая инновационный путь развития, который можно признать наиболее оптимальным для достижения отмеченной выше цели. При этом успех обуславливается производством инновационной продукции, обладающей определенными конкурентными преимуществами в сравнении с имеющимися на рынке аналогами. Однако очевидно, что вся бизнес-цепочка создания и реализации инновационного продукта сопряжена с высокими рисками. В последнее время все чаще применяется стратегия инновационной имитации, базирующейся на полном или частичном копировании конкурентами внедренного на рынок компанией инновационного продукта. Недостаточное внимание к продвижению нового товара может привести к потере потенциальных потребителей, вследствие чего затраты на инно-

вации могут не окупиться, с другой стороны, полный отказ от инноваций и упор на производство стандартной для рынка продукции заметно ослабляет конкурентоспособность предприятия. С учетом вышесказанного актуальной задачей для инновационно-активных компаний является нахождение баланса в производстве стандартной продукции, обеспечивающей стабильность, и инновационной продукции, способной принести сверхприбыль. Все это требует обеспечения защиты инновационного продукта от копирования, что позволяет продлить его жизненный цикл на рынке.

В настоящее время под инновационной продукцией понимается товар или услуга, являющиеся новыми или существенно улучшенными по своим характеристикам, либо по предполагаемому использованию, что означает наличие значимых улучшений в технических спецификациях, компонентах и материалах, программных продуктах или других функциональных характеристиках [10]. Стандартная продукция понимается как уже освоенная предприятием, ее производственный цикл повторяется через определенный промежуток времени. При этом предприятия, активно выводящие на рынок инновации, считают стандартной продукцией все то, что не попадает в категорию инноваций.

Поскольку технология производства стандартной продукции уже отработана, то стоимость и сроки ее производства будут меньше относительно инновационного изделия, вместе с тем последняя, в большинстве случаев, более полно удовлетворяет имеющиеся у покупателя потребности. С точки зрения отношения к производству инновационной продукции выделим следующие группы предприятий:

1. Предприятия, занимающиеся выпуском принципиально новой продукции, которая не имеет аналогов на рынке. В таком случае можно говорить о создании продукции, являющейся инновационной как для самого предприятия, так и для потребителя. По своей сути, это фирмы-первооткрыватели, инновационные предприятия. Они ориентированы на изготовление изделий с высокими показателями технико-экономической эффективности и активным воздействием на потребителя. Для реализации подобной стратегии компаниям необходимы существенные затраты на НИОКР, в связи с чем возникает необходимость тесного сотрудничества с ведущими исследовательскими центрами, развивать научно-техническую деятельность, быстро осваивать новую продукцию и внедрять ее в производство.

2. Предприятия, выпускающие новую для себя продукцию, которая при этом для рынка не является инновационной. Это происходит вследствие того, что аналоги, произведенные ранее конкурентами, уже стали коммерчески успешными – потребитель рассматривает эту продукцию для себя как стандартную. Подобные организации избирают стратегию следования за лидером, ставя перед собой цель завоевания рыночной доли, принадлежащей в настоящий момент предприятию-первооткрывателю. Основное решение, которое принимается фирмой-последователем, – создавать ли продукт-аналог с более высокими технико-экономическими показателями, либо же заниматься полной имитацией продукции, предлагаемой лидером, но ориентироваться на максимальное снижение затрат при его производстве. В любом случае реализация данной стратегии потребует от компании наличия мощной базы опытно-конструкторских работ и способности быстрого реагирования на изменения на рынке в ответ на действия фирм-первооткрывателей. При удачной реализации стратегии инновационной имитации компания, не понеся значительных расходов на НИОКР, получает возможность оперативно выйти на рынок с новым продуктом и получить значительную часть прибыли, пока рынок не будет насыщен.

3. Предприятия, которые в производстве ориентируются на выпуск традиционных товаров, возможно, уже устаревших, но при этом хорошо известных рынку, вследствие чего

имеющими некоторый спрос со стороны потребителей, несмотря на наличие на рынке более совершенных продуктов. Не беря на себя риск производства инноваций, такие компании в лучшем случае последовательно обновляют выпускаемую продукцию путем незначительных изменений и усовершенствований, целью которых является улучшение технико-экономических показателей, позволяющих несколько приблизиться к товарам, выпускаемым фирмами-инноваторами.

В настоящее время значительная часть предприятий относится ко второй и третьей группам, при этом данные компании все чаще ставят перед собой задачу увеличения доли инновационной продукции в объеме реализации товаров и услуг. Этому способствуют не только собственные стремления к внедрению новшеств, основанные на желании соответствовать требованиям рынка, но и государственная поддержка, осуществляемая в рамках стратегии инновационного развития Российской Федерации. В соответствии с ней с 2010 г. в крупнейших городах России создаются центры кластерного и инновационного развития, которые обеспечивают проведение мероприятий, способствующих развитию инновационной деятельности, оказывают информационное сопровождение и финансовую поддержку, а также помощь в получении налоговых льгот. Однако несмотря на принимаемые меры Россия продвигается к инновационной экономике достаточно медленно. По данным органов статистики, доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме реализованной продукции в среднем для отечественных предприятий в 2010 г. составляет порядка 5%, а доля вновь внедренных или подвергшихся значительным изменениям инновационных товаров, являющихся новыми для рынка, – менее 0,5% [7, с.29]. В соответствии со стратегией инновационного развития России к 2020 г. удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции для отечественных предприятий должен достичь 25-35%. Некоторые предприятия должны выйти на показатель в 40-50% [2].

При определении баланса в производстве стандартной и инновационной продукции необходимо учитывать такие факторы, как:

- специфика отрасли, в которой предприятие функционирует;
- стратегические цели, стоящие перед компанией;
- обеспеченность компании ресурсами (финансовыми, материальными, человеческими, информационными);
- степень насыщенности рынка и его потенциал.

В любом случае каждый товар имеет свой определенный жизненный цикл – одни

продукты устаревают и теряют свою актуальность, а в то же самое время другие быстро становятся популярными, являясь генераторами прибыли. В целом, вследствие постоянного прогресса науки и техники жизненный цикл товара, в том числе и инновационного, становится короче, чем прежде, поэтому основной задачей предприятий является поддержание устойчивого спроса на новый продукт. Чтобы быть конкурентоспособным, предприятию необходимо иметь в своем продуктовом «портфеле» товары, которые отличаются различными темпами роста и выполняют различные функции. Поскольку каждый товар требует затрат на свое поддержание, то оптимизация продуктового портфеля в компании должна проводиться на регулярной основе, опираясь на новейшие методики оценки перспективности продуктов на рынке. В соответствии с этим доля инновационной продукции в продуктовом портфеле компании может меняться, однако для эффективной деятельности предприятия этот показатель не должен быть меньше 10-15%, а для эффективного инвестирования – не превышать 35% [9]. Учитывая данные из стратегии инновационного развития России, можно говорить о цифре в пределах 45%. Данный показатель может быть рассчитан по формуле:

$$IPS = \frac{\sum_{i=1}^T I_i^c}{\sum_{i=1}^T I_i}, \quad (1)$$

где  $I_i^c$  – суммарный ежегодный доход, полученный от коммерциализации новых продуктов до настоящего момента времени в течение периода инновационных изменений;

$I_i$  – суммарный общий ежегодный доход [9].

Одним из ведущих инновационных предприятий России в области машиностроения, задающих вектор развития отрасли, является ЗАО "Новомет-Пермь", специализирующееся на выпуске оборудования для добычи нефти. С каждым годом предприятие увеличивает показатель реализации инновационной продукции: по итогам 2012 г. ее доля в продуктовом портфеле компании составила 35,4% (рис. 1).

Обладая значительным научно-исследовательским потенциалом, «Новомет» предлагает нефтяным предприятиям отрасли целый спектр готовых инновационных разработок, обеспечивающих устойчивую работу практически в любых условиях эксплуатации, или, если того требует ситуация, разрабатывает и изготавливает уникальное оборудование специально под нужды конкретного заказчика. По приведенной выше классификации предприятий по отношению к производству инновационной продукции компания попадает в первую группу, однако отмеченная выше проблема сокращения жизненного цикла инноваций коснулась и данного предприятия.

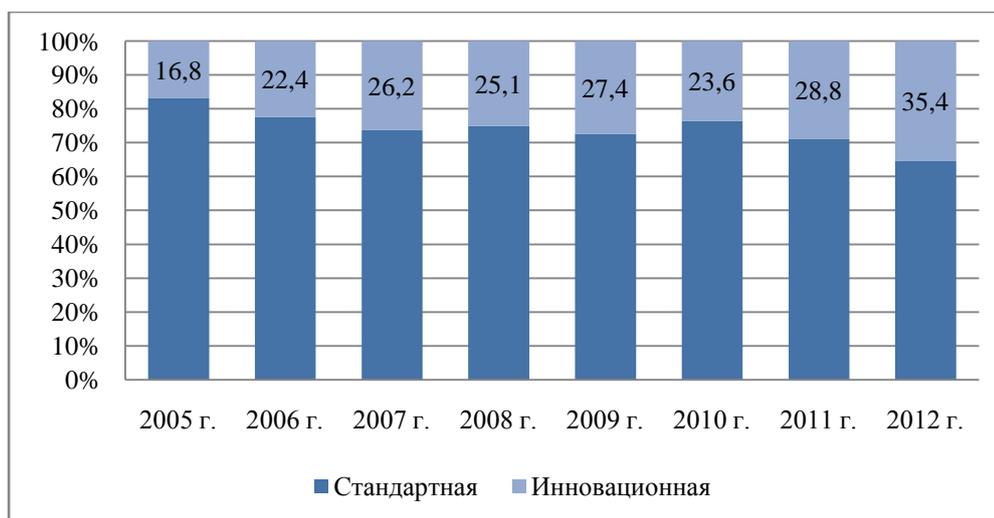


Рис. 1. Доля продаж инновационной продукции в общем объеме реализации [1;3]

Для нефтяной отрасли 2011 год стал знаменателен тем, что в России начались продажи первых энергоэффективных установок для добычи нефти, разработанных компанией "Новомет-Пермь". Существенным конкурентным

преимуществом данного продукта является пониженное энергопотребление: на 5-10% ниже, чем у аналогичного зарубежного оборудования, в сравнении с российскими аналогами – на 25%. Этот старт оказался удачным: к концу года было

реализовано порядка 270 полнокомплектных энергоэффективных установок. Одними из первых заказчиков стали такие крупные компании, как «Газпромнефть», «ТНК-ВР», «ЛУКОЙЛ». Однако путь данной инновации отнюдь не был простым. Сама идея создания подобного оборудования, создание и реализация первых энергоэффективных насосов относятся к кризисному 2009 г., однако широкая кампания по продвижению продукта началась спустя год – на московской выставке MIOGE-2010. Первоначально многие нефтяные компании скептически отнеслись к подобным инновациям: столь существенная экономия электроэнергии вызывала вопросы о надежности оборудования и его способности в действительности показать заявленные показатели. Переубедить заказчиков оказалось непросто: показательные испытания, выездные презентации, программа расчета энергоэффективности, личные контакты и связи – вот далеко не полный перечень того, что было предпринято "Новометом", чтобы потребители дали шанс новому продукту. Подобная активная кампания по продвижению продукта дала результат: в 2012 г. выручка от продаж продукции и услуг выросла по сравнению с 2011 г. на 20% и составила 9 млрд руб., определяющее влияние на это оказали энергоэффективные установки [3].

Жизненный цикл инноваций на предприятии составляет 6 лет [8, с.35], это означает, что именно такой временной период в среднем проходит продукт с момента появления первой информации о новинке до выпуска конкурентами аналога. Соответственно, логичным предположением руководства о появлении энергоэффективных технологий у конкурентов был период 2014-2015 гг. Однако к настоящему времени прямые конкуренты освоили производство подобного оборудования, причем стоимость их продукции на порядок ниже, чем у пермской компании [4]. Очевидно, что конкуренты успешно реализовали стратегию инновационной имитации, при которой, ориентируясь на успешность новинок рынка, компании начинают

заниматься их копированием. Подобная стратегия особенно эффективна в том случае, когда у предприятия имеется необходимая производственная и ресурсная база, позволяющая обеспечить массовый выпуск копируемых продуктов и их реализацию на рынке. Выбирая данную стратегию, компании несут меньше затрат на НИ-ОКР и меньше рискуют, а в случае успеха могут получить значительную прибыль. Руководство "Новомет-Перми" отмечает, что уже не раз сталкивается с подобной ситуацией: "объемы продаж инновационных продуктов сначала растут, доходят до максимума и стабилизируются на каком-то уровне. Причем постоянное снижение продаж после пика и стабилизация на более низком уровне означают, что конкуренты активизировались и начали выпускать что-то аналогичное" [5].

Появление на рынке имитаций, во-первых, может существенным образом сократить жизненный цикл инновационного продукта компании (в особенности этап его реализации и сбыта), а во-вторых, отразиться на недополучении запланированной предприятием прибыли ввиду снижения доли рынка и потери потенциальных потребителей в конкурентной борьбе (рис. 2).

Рассматривая данный конкретный случай, можно говорить о его типичности для российского предпринимательства – многие компании сталкиваются с проблемой копирования инновационных разработок, и нельзя сказать, что подобные явления тормозят развитие рынка, напротив, это скорее стимулирует дальнейшее совершенствование имеющихся достижений, способствуя, в конечном счете, более полному удовлетворению требований потребителей. Однако для предприятия-инноватора подобные случаи значительно осложняют ведение бизнеса. Описанной выше ситуации можно избежать или, по крайней мере, смягчить ее последствия, будь на предприятии некоторый механизм защиты собственных инновационных продуктов.

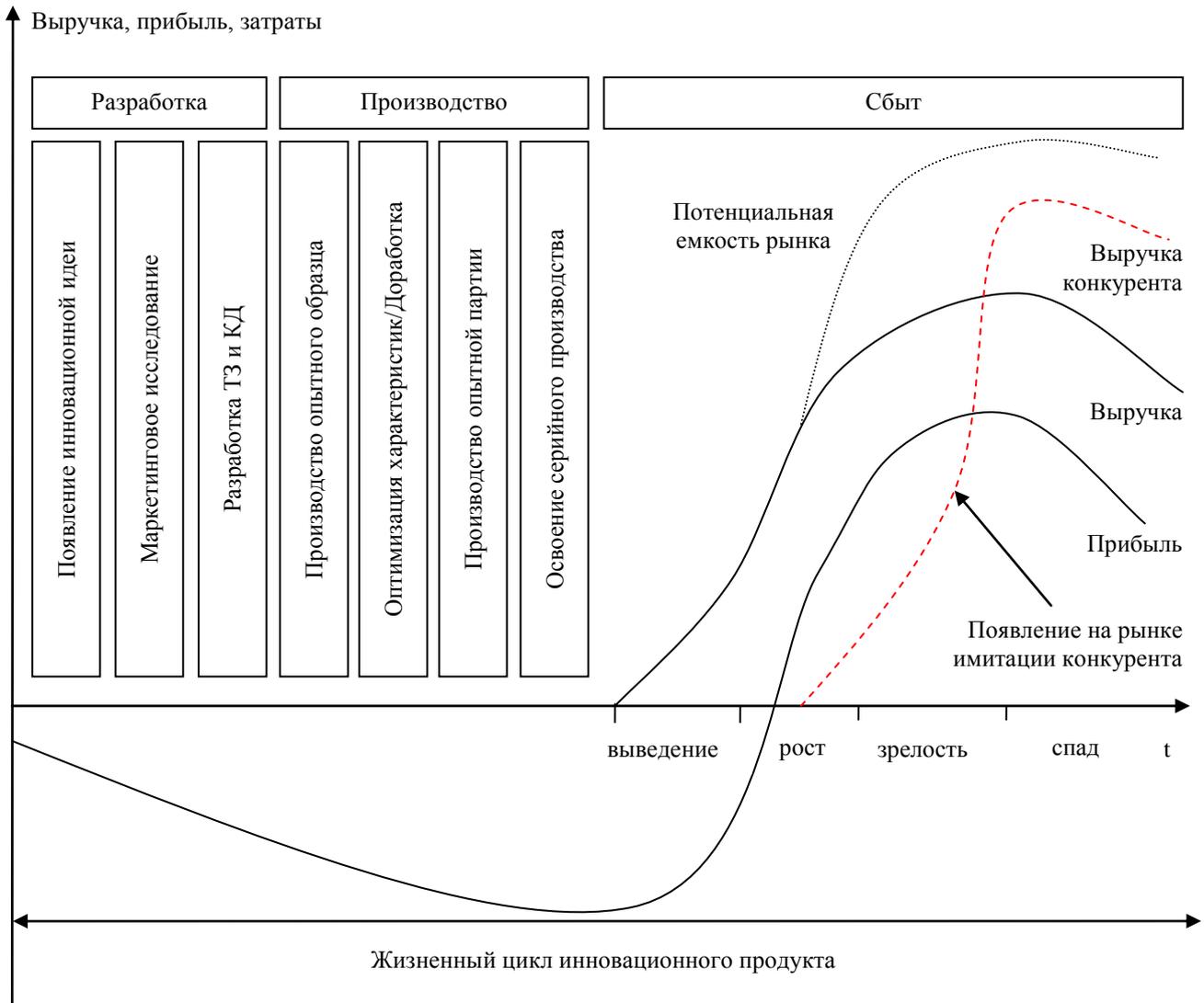


Рис.2. Появление на рынке товара-имитации

На стадии появления инновационной идеи и разработки конструкторской документации предприятию следует задуматься о новизне используемых технологий, уникальности свойств и предлагаемых решений, а также о будущем названии инновации. Государственный способ защиты инновационного продукта – получение патента – охранного документа, удостоверяющего исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Основной целью патентования является получение коммерческой выгоды от беспрепятственного выпуска запатентованного изделия и возможности монополизировать рынок; продажи своей запатентованной идеи, а также от разрешения на использование патента по лицензионному договору или продажи патента. Однако в России патентная работа развита слабо [7]. Масштабы нарушений прав интеллектуальной собственности в стране на протяжении длительного времени вызывают озабоченность, что связано с всевозрас-

тающими убытками, которые компании терпят в результате снижения объемов продаж, роялти и сокращения долей на рынках сбыта. Чтобы «обойти» патенты для конкурентов, достаточно создать свой вариант, немного отличающийся от оригинала, чтобы факт нарушения прав было практически невозможно доказать. По мнению юристов-практиков, на сегодняшний день в России сложилась ситуация, когда получение патента считается финальным действием. На самом деле патент необходимо защищать. Сделанное изобретение еще необходимо дополнить полезными моделями (новое конструктивное воплощение идеи), иначе их «изобретут» конкуренты. Таким образом, предприятие-инноватор, запатентовав «базовую» идею, в скором времени должно в значительной степени ее изменить, чтобы продукт остался коммерчески успешным. В противном случае, вся ценность патента вскоре будет сведена к нулю по причине появления на рынке имитаций конкурентов. Следовательно, ключевая задача, стоящая перед предпри-

ятием, ориентированном на производство инноваций, заключается в постоянном совершенстве и доработке товара, создании и выведении на рынок усовершенствованных модификаций первоначального варианта продукта, т.е. работе на опережение.

После того как инновационная разработка запатентована и готова к выходу на рынок, логичным шагом для любого предприятия является проведение рекламной кампании, способствующей доведению до потенциальных покупателей информации о товаре, а также формированию устойчивого спроса на него. Первые шаги в этом направлении следует делать уже на завершающих стадиях производства, но пик маркетинговой активности должен приходиться на этап выведения инновационного продукта на рынок. В современных конкурентных условиях от данного этапа во многом зависит успех того или иного товара, с другой стороны, именно в этот период вероятность появления конкурентов с аналогичным продуктом максимальна, поэтому к продвижению инноваций следует относиться с особым вниманием и осторожностью. В зависимости от производимой предприятиями продукции, отрасли, в которой они действуют, и прочих факторов содержание рекламных кампаний будет в значительной степени отличаться, но механизм защиты инноваций представляется схожим. Если комплекс продвижения включает в себя проведение рекламных выставок, конференций, на которых будут присутствовать не только потенциальные заказчики и покупатели, но и конкуренты, следует во-первых, сконцентрировать внимание покупателя на решаемых проблемах, свойствах и эффекте, который будет достигнут при использовании инновационного продукта, не углубляясь при этом в конструкционные и технические подробности его разработки, в результате которых этот эффект и получаемые свойства складываются. Это позволит обеспечить сохранность так называемого "ноу-хау", в результате чего конкурентные организации получат лишь конечную информацию об инновационном продукте. В случае если заказчику будут интересны те подробности предлагаемого продукта, которые нельзя афишировать публично (используемые материалы или технологии

производства), то более детальную информацию всегда можно предоставить в ходе личных встреч и совещаний. При публикации рекламных материалов в сети интернет необходимо использовать знак копирайт (с английского – «право на копирование»). Знак охраны авторского права копирайт не требует регистрации, право на его использование получает каждый автор, создающий любой объект, на который распространяется понятие авторское право: сайт, рекламная статья, буклет и т.д. Однако нужно помнить, что копирайт условно защищает произведение, но не принцип, идею, концепцию, метод, процедуру, процесс.

Инструментом, способствующим предотвращению появления на рынке имитаций, может служить и конкурентный анализ, который позволяет предвидеть ответные действия участников рынка на активность фирмы-инноватора. Так, если в ходе анализа появляется информация о выводе конкурентами на рынок аналогичного продукта, инновационно-активной компании необходимо своевременно пересмотреть свое отношение к продукту, что будет выражаться в изменении его позиционирования, и затем принять соответствующие меры, например, изменив ценовую политику. Подобное изменение будет сопровождаться для предприятия появлением дополнительных затрат и снижением маржинальности инновационного продукта (рис. 3), что может отрицательно сказаться на запланированных в стратегическом развитии показателях, прежде всего финансовых. Вместе с тем в стратегическом плане такой шаг будет предпочтительнее, нежели получение сиюминутной выгоды от "снятия сливок". Снижение цены может в значительной степени вывести конкурентов из состояния равновесия: на начальном этапе они могут быть не готовы вести борьбу с известным рынку продуктом, реализуемым по сниженной цене, причиной тому будут значительные издержки, являющиеся следствием не оптимальной организации производства. В итоге, работая "в ноль" или даже в убыток, существует вероятность того, что продукт может не закрепиться на рынке или конкурент будет вынужден искать другие пути завоевания предпочтений покупателя.

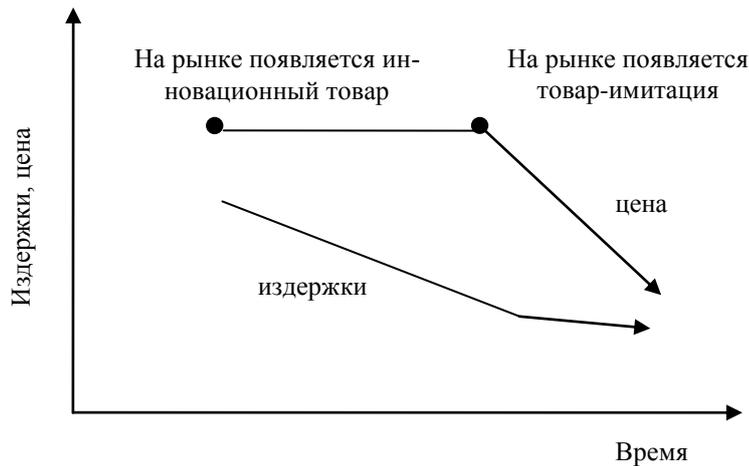


Рис.3. Изменение цены при появлении товара-имитации

Перепозиционирование инновационного товара может осуществляться не только путем изменения цены, но и изменения качества, уровня обслуживания или же формирования отличительных особенностей и противопоставления их новым конкурентным товарам. Механизм восприятия ценности товара, как отмечается в [11], функционирует через восприятие качества, цены, доступности и информированности. С течением времени данные элементы должны пересматриваться в ответ на изменение ситуации на рынке. Возможными действиями инновационной компании в таком случае может быть акцентирование внимания потребителя на других свойствах продукта, которые ранее не были задействованы, но могут иметь высокую ценность в глазах клиентов. Например, в случае с энергоэффективными установками "Новомет-Перми", предприятию следует обратить внимание нефтяных компаний-заказчиков на высокие показатели надежности данных установок, что подтверждается результатами опытных и промышленных испытаний, а не на эффективность их использования по причине пониженного потребления энергии. Подобное изменение в позиционировании продукта будет способствовать сохранению определенной части рынка, а возможно, и привлечению новых клиентов.

#### Список литературы

1. Гасанов А. Группа компаний "Новомет" усиливает свое присутствие на рынке Азербайджана. URL: <http://www.trend.az/capital/energy/2032459.html> (дата обращения: 22.05.2013)
2. Инновационная Россия 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. М.: Минэкономразвития, России, 2010. URL: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 10.05.2013).
3. Интернет-газета NewsKo. Выручка "Новомета" в 2012 году составила почти 9 млрд. руб.

URL: <http://www.newsko.ru/news/economy/fin/26/02/2013/vyruchka-laquo-novometa-raquo-v-2012-godu-sostavila-pochti.html> (дата обращения: 21.05.2013).

4. Каверин М.Н., Тарасов В.П. Энергоэффективные насосы: в поисках лучшего // Нефтегазовая Вертикаль. 2012. №20. С. 58-62.

5. Колбина Л.В. Нанотехнологии позволят ГК «Новомет» усилить присутствие на зарубежных рынках нефтепромышленного оборудования. URL: <http://m.expert.ru/ural/2012/19/zerna-strukturnyi/> (дата обращения: 18.05.2013).

6. Осеевский М.Э. Модернизация экономики Санкт-Петербурга: инновационное развитие и структурные преобразования // Инновации. 2010. №5 (139). С. 29-32.

7. Панкина Г.В., Синотов А.Г., Слыхов А.А. Патентно-правовая защита результатов инновационной деятельности // Компетентность. 2008. № 9-10. С. 10-13.

8. Перельман О.М., Рабинович И.А., Масленников Н.Н., Савлов А.Н., Наугольных О.Н. Новомет – слагаемые успеха // Вестник Пермского научного центра. 2012. №2. С. 27-38.

9. Поляков С.Г. Мониторинг инновационных процессов в научно-технической сфере // Инновации. 2003. №5. URL: <http://transfer.eltech.ru/innov> (дата обращения: 10.05.2013).

10. Приказ Минобрнауки России от 01.11.2012 №881 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Тянь Е.Г. Исследование особенностей ценности инновационного продукта в восприятии потребителя // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2011. №5 (95). С. 354-359.

УДК 330.322

## **МЕХАНИЗМ ВКЛАДА БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ В ИННОВАЦИОННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ**

**Н.М. Караваева, ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории**

Электронный адрес: [Natalibu@rambler.ru](mailto:Natalibu@rambler.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена анализу влияния быстрорастущих компаний на экономическое развитие страны. Одним из факторов воздействия на экономику со стороны таких компаний является возникновение инновационных производственных кластеров, что формирует условия для «заражения успехом» всех участников, аккумулируя дальнейшее прогрессивное развитие. Появление динамично развивающейся компании обуславливает возникновение синергетического эффекта. На сегодняшний день наибольший удельный вес быстрорастущих компаний приходится на ИКТ-сектор.

*Ключевые слова: быстрорастущая компания; модель; инновационный кластер; прогрессивное развитие; модернизация.*

Мировой опыт показывает, что успех в развитии экономики зависит от трех компонентов: создания, распространения и применения инноваций. Первичным является спрос не на инновации как таковые, а на конечные продукты, заключающие в себе инновации или произведенные с использованием инновационных разработок. Одной из важнейших особенностей быстрорастущих фирм, установленной как на западном, так и в российском опыте, является способность быстрорастущих компаний (определяемых Дэвидом Бёрчем как компании-«газели») создавать спрос на свою продукцию и быстро расти во всех, в том числе в традиционных отраслях, а не только в сфере хайтека. «Традиционные» товары приобретают у компании-«газели» такие потребительские свойства, которые обеспечивают ей долговременный рост и рыночный успех. Благодаря деятельности быстрорастущих компаний резко расширяется сфера инновационной активности в стране. Потенциально она может охватывать всю экономику, а не только «прогрессивные» ее сектора. Таким образом, мощный поток спроса, который умеют создавать быстрорастущие фирмы, может служить спусковым механизмом раскрутки естественной модернизации и, как следствие, перехода к прогрессивному развитию.

Международная практика показывает, что сильный хайтек возникает не там, где он работает сам на себя, на удовлетворение внутрисекторных потребностей, а там, где его продукция востребована всей экономикой, включая

насыщение передовой техникой и продуктами низкотехнологичных производств. В последние годы даже появился термин «низкотехнологичные инновации». Оказывается, фирмы из традиционных отраслей, активно привлекающие технологические новшества из-за пределов своей отрасли, способны сами становиться моторами инноваций, революционизирующими консервативное окружение, в котором они действуют. Фирмы-«газели», способные создавать повышенный конечный спрос на свою продукцию, так как они заинтересованы в постоянном ее улучшении, являются естественными потребителями новых технологий, т.е. являясь производителями инноваций, они продолжают формировать спрос на инновации, при этом собственный рыночный успех позволяет увеличивать материальные ресурсы для подкрепления спроса на инновации как внутри региона, так и внутри страны.

Применительно к России это особенно важно, так как сегодня именно недостаток спроса на инновации со стороны большинства традиционных производств стал ключевой проблемой перемен. При этом крупнейшие компании, относящиеся преимущественно к сырьевому сектору, обладающие достаточными финансовыми ресурсами, предъявляют ограниченный спрос на инновации, как правило, под государственным давлением.

Об ограниченном спросе на инновации со стороны крупного бизнеса в России свидетельствуют следующие экспертные оценки: из 400 крупнейших компаний России

тратили на НИОКР не более 0,5% от оборота, в кризис эта цифра снизилась до 0,2% [1]. Для сравнения: по утвержденным ОЭСР международным стандартам фирмы и отрасли, тратящие на НИОКР менее 0,9% оборота, признаются низкотехнологичными, что свидетельствует о низком пороге инновационной активности.

Компенсирующее значение малого бизнеса в транслировании инноваций в западной практике в России характеризуется специфическими особенностями: так, по результатам национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства» по России даже в благоприятные предкризисные годы (2007, 2008 гг.) ни один из участвовавших в опросе владельцев устойчивых малых предприятий не относил свой продукт к инновационному [2].

Ограниченность спроса на инновации со стороны крупного и малого производства актуализирует значимость среднего бизнеса не только в России, но и в мировой практике.

Основным сектором, формирующим большую долю инноваций, является ИКТ-сектор, при этом общеизвестно, что высокотехнологичные сектора хозяйства и новаторские фирмы в сфере хайтека не могут существовать независимо, автаркично. Эти фирмы нуждаются в активных «применителях» своей продукции, способных адаптировать в течение длительного времени готовый продукт, для определения сегментов рынка с высоким. Именно такими качествами обладают компании-«газели», которые сами, как правило, не принадлежат к хайтек отраслям, но активно используют их достижения для завоевания собственного рынка. Именно посредством этого механизма возможна пульсация прогрессивного развития на основе стихийной модернизации.

Картина процессов модернизации с учетом роли быстрорастущих компаний представлена на схеме в виде матрицы «Динамика спроса – Степень технологичности» (рис. 1), где авторы рассматривают ее следующим образом [3].

Динамика спроса	Степень технологичности		
	Low-tech (низкотехнологичные)	Middle-tech (среднетехнологичные)	High-tech (высокотехнологичные)
Низкая	Неуспешный традиционалист		Невостребованный инноватор
Средняя	Успешный традиционалист		Шаткий инноватор
Высокая	Потребитель инноваций	Интегратор инноваций	Звезда инновации

Рис. 1. Матрица «Динамика спроса - Степень технологичности»

«Невостребованный инноватор». Отсутствует спрос на инновацию фирмы, данная категория инноваторов существует во всем мире, но в России она особенно обширна в силу неразвитости технологий коммерциализации разработок. «Невостребованные инноваторы» получают поддержку в доведении продукта до условий востребованности рынком в статусе резидента бизнес-инкубатора или технопарка.

«Шаткий инноватор». Спрос на его продукцию существует, но ограничен по объему и динамике. Инноватор не вырастает до международно значимого размера и потому остается в зоне потенциального вытеснения с рынка или поглощения.

Обратимся к нижней строчке матрицы. Вся она представлена быстрорастущими фирмами, в том числе компаниями-«газелями». Даже низкотехнологичные фирмы-«газели» способны быть потребителями инноваций или генераторами спроса на них. Однако еще более перспективной представляется ситуация, когда динамичный спрос формируется продукцией не низко-, а среднетехнологичной компании-«газели». Чаще всего такая фирма берет на себя функции интегратора инноваций и последующего транслятора. Продукция «звезд инноваций» не только высокотехнологична, но и по-

рождает масштабный и динамичный спрос со стороны участников рынка.

Как отмечают исследователи быстрорастущих компаний, именно тогда формируются рыночные изменения хозяйства, возникает синергия фирм-создателей инноваций и фирм-носителей рыночного успеха.

При этом данная модель не лишена недостатков. Поэтому далее построим авторскую модель, описывающую транслирующую природу быстрорастущих компаний на прогрессивное развитие экономики. Итак, российские рынки обладают большим количеством свободных ниш, которым соответствуют неудовлетворенные потребности покупателей. Поэтому основатели быстрорастущих фирм сознательно ищут перспективную нишу, оценивают ресурсы, необходимые для успешной деятельности в ней, накапливают их, а затем предпринимают смелые и зачастую рискованные управленческие решения, направленные на занятие данной ниши. При этом создаваемый ими продукт может быть уже изначально инновационным (рис. 2).



Рис. 2. Модель «Направления модернизационного воздействия компаний-«газелей» на экономику» (ч. 1)

Собственная инновационная активность и адаптация чужого опыта - взаимодополняющие пути. Источником заимствований обычно служит опыт не только зарубежных фирм, но и фирм из других отраслей.

Если компания-«газель» находит рыночную нишу с острой неудовлетворенной потребностью, то ограничения по спросу в этой ситуации резко ослабевают, а значит, пропадают и причины колебания объемов производства, обусловленные то сокращениями, то увеличениями спроса. Можно сказать, что компания-«газель» действует в условиях квазиограниченного (в

сравнении с объемом выпуска) спроса. Темп ее роста в таких условиях лимитируется не спросом, а способностью наращивать предложение продукта, а значит, – темпом увеличения внутренних специфических активов компаний-участников.

За счет внедрения производимых быстрорастущими компаниями технологий происходит автоматическое повышение эффективности всего хозяйства, в том числе и качества жизни. При этом компании-«газели» способны находить скрытые возможности вне очевидных точек роста экономики, оживлять даже депрессивные отрасли (рис. 3).

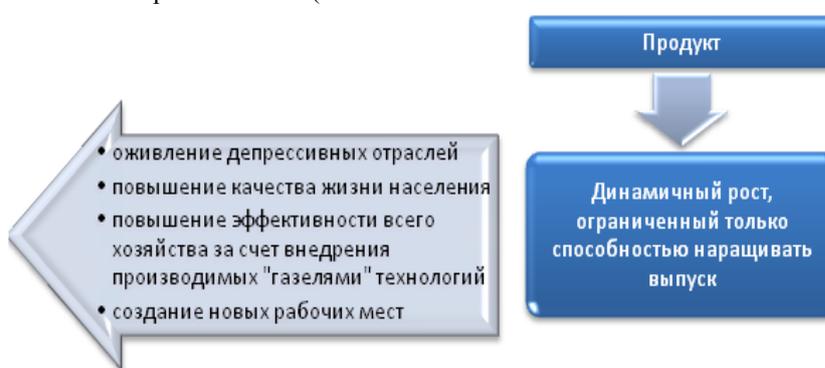


Рис. 3. Модель «Направления модернизационного воздействия компаний-«газелей» на экономику» (ч. 2)

Все действия участников рынка и быстрорастущих компаний объективно способствуют их интеграции, характер которой может быть разнообразным.

Наличие компаний-«газелей» может способствовать возникновению производственных кластеров на основе «заражения успехом», так как

появление динамично развивающейся компании обуславливает возникновение синергетического эффекта: вокруг таких компаний образуются новые, оказывающие им определенные услуги. Одна хорошо работающая компания заставляет и другие поддерживать тот же уровень развития (рис. 4).



Рис. 4. Модель «Направления модернизационного воздействия компаний-«газелей» на экономику» (ч. 3)

Прогрессивное развитие страны на основе данного механизма транслирования инно-

ваций возможно только при условии формирования самой быстрорастущей компании. Эконо-

мические сектора или отрасли растут быстро за счет реального спроса и если выявить их потребности в технологиях, инновациях, то, используя этот рост, можно объективно сформировать большие модернизированные кластеры, определяющие траекторию инновационного развития.

Формирование спирали роста предполагает вовлечение в деятельность быстрорастущей фирмы целого спектра поставщиков сырья и комплектующих. Здесь у российской экономики есть невероятный потенциал, так как быстрорастущие компании вынуждены приобретать значительную часть сырья и комплектующих за границей. Таким образом, с общегосударственной точки зрения имеются естественно возникшие ядра высокотехнологичных кластеров, которые при умной реализации политики целевого создания кластера могут сформировать вокруг себя спектр технологичных смежных произ-

водств и создать мощную волну обновления экономики.

Стремление к постоянному изменению и росту становится стержнем развития стратегии газели, основанном на поиске новых возможностей для роста (новые продукты, рынки, технологии). Завоевание новых рынков и придание продукции уникальных потребительских свойств «толкает» компании-«газели» к постоянному улучшению продукта. Превращение фирмы в подлинную «газель» определяется не удачной инновацией как таковой, а способностью устойчиво генерировать поток инноваций на весь сегмент рынка длительный период.

На основании всего изложенного можно обобщить следующее: сила влияния компаний-«газелей» на модернизационные процессы состоит в том, что внедряемые инновации интегрируются ими в свой динамично развивающийся бизнес (рис. 5).

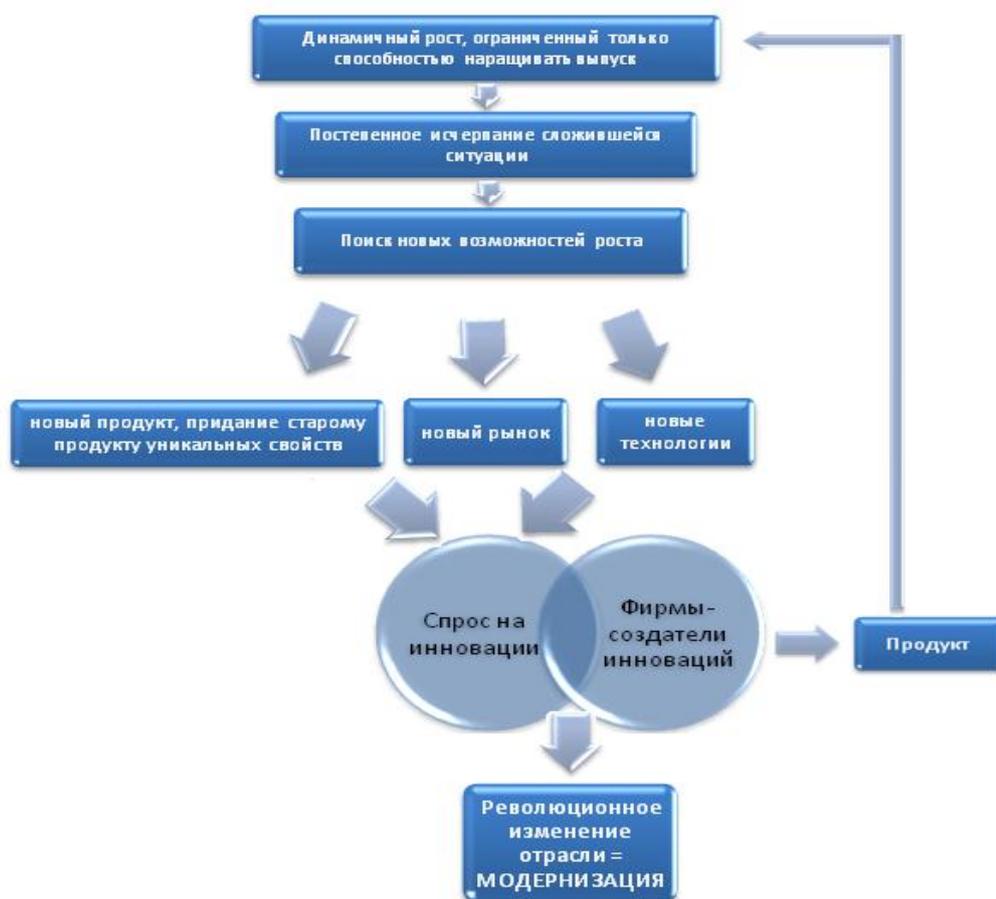


Рис. 5. Модель «Направления модернизационного воздействия компаний-«газелей» на экономику» (ч. 4)

Свойственный компаниям-«газелям» быстрый рост постоянно заставляет их создавать новые производственные мощности. Последние же, естественно, строятся с использованием инновационных решений. Благодаря деятельности фирм-«газелей» высокотехнологичные фирмы

получают потенциальный доступ к массовому сбыту своей продукции.

Становление в рамках российского среднего бизнеса сильных фирм-интеграторов приносит модернизационным процессам следующую пользу:

1) в стране и за рубежом отбираются, взаимоувязываются и модифицируются для применения в российских условиях лучшие технологии;

2) в комплексной и адаптированной форме технологии становятся привлекательными для российских пользователей, т.е. формируется спрос на инновации по всем компонентам комплекса;

3) накапливаются компетенции по созданию итогового продукта.

В случае удачного развития этого процесса владеющие новейшими технологиями иностранные поставщики комплектующих фактически начинают заниматься контрактным производством для российского интегратора.

Можно выделить следующие механизмы распространения благоприятных изменений внутри отраслей и в смежных секторах деятельности:

1. Подражание. Фирмы-подражатели в случае успеха фирмы-новатора создают сходную продукцию.

2. Соперничество. Соперничество с прямыми конкурентами фактически равносильно принуждению к внедрению новшеств. Действительно, рост конкурентоспособности инициатора перемен означает для его соперников угрозу вытеснения с рынка. Они вынуждены копировать новинку или искать асимметричные ответы.

3. Синергия. Синергетический механизм распространения позитивных изменений связан с включением в процесс эволюции фирм, расположенных вверх, вниз и «вбок» по технологической цепочке от новаторов. Состоит он в том, что взаимодействующие фирмы обнаруживают более мощную и устойчивую тенденцию к росту, чем те же фирмы, будь они изолированы.

Целостная картина позитивного влияния быстрорастущих компаний на экономику представлена на рис. 6.

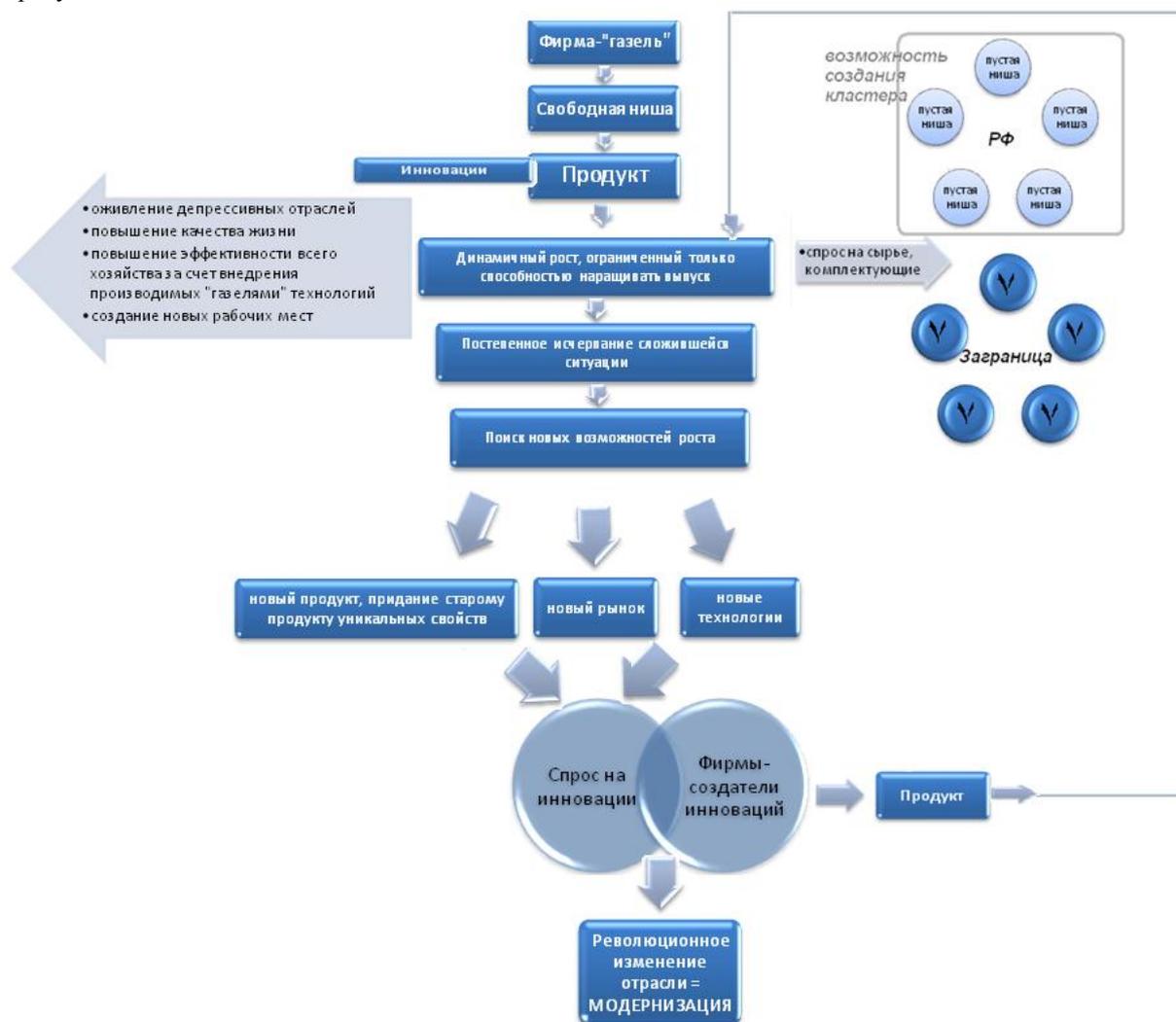


Рис. 6. Модель «Направления модернизационного воздействия компаний-«газелей» на экономику»

Одной из важнейших особенностей быстрорастущих фирм, выявленных на основе

западного и российского опыта, является способность компаний-«газелей» создавать спрос

на свою продукцию и быстро расти во всех, в том числе и традиционных отраслях. Благодаря деятельности быстрорастущих компаний резко расширяется сфера инновационной активности в стране. Потенциально она может охватывать всю экономику, а не только «прогрессивные» ее сектора. Сила влияния компаний-«газелей» на модернизационные процессы состоит в том, что внедряемые инновации интегрируются ими в свой динамично развивающийся бизнес. Благодаря деятельности фирм-«газелей» высокотехнологичные фирмы получают потенциальный доступ к массовому сбыту своей продукции,

формируя условия для прогрессивного развития экономики.

#### **Список литературы**

1. Виньков А., Гурова Т., Рубан О., Юданов А. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны // Эксперт. 2011. № 10 (744). С. 16-31.
2. Ермак С., Орлова Е. Шило как внутренний стержень // Эксперт Урал. 2011. № 18(464). С. 9-16.
3. Юданов А. Ю. Вторая половинка модернизации // Эксперт. 2011. № 20. С. 44-50.

УДК 330.3

**АНАЛИЗ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ****А.О. Адодина, асп. кафедры экономической теории и национальной экономики**Электронный адрес: [a.adodina@gmail.com](mailto:a.adodina@gmail.com)

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, 27

Анализируются результаты инновационной деятельности России, определена система их показателей, представлен разработанный автором индикатор результатов инновационной деятельности, который можно использовать для измерения эффективности проводимых государством мероприятий по активизации инновационной деятельности России.

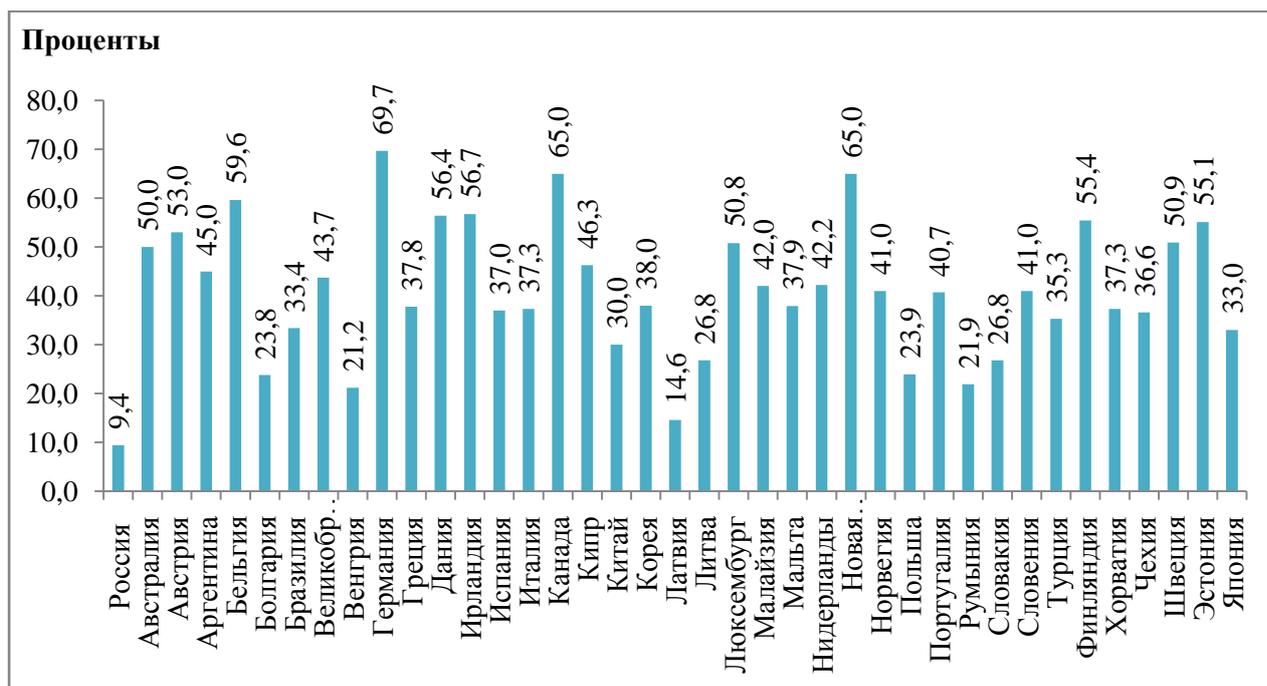
*Ключевые слова:* результаты инновационной деятельности; показатели результатов инновационной деятельности; инновационная активность национальной экономики.

В настоящее время особое внимание уделяется становлению в России основ инновационной экономики, поскольку существующий технологический уклад не отвечает потребностям мирового рынка. Экономика России отстает от технико-технологического развития передовых странах и дальнейшее отсутствие эффективных действий по укреплению в экономике России инновационных направлений развития приведет не только к угрозам в экономической сфере, но и к ослаблению национальной безопасности России в целом.

Для современной России характерны низкие показатели результатов инновационной деятельности. Результативность исследований и разработок (ИиР) измеряется в следующих статистических сборниках: «Российский инновационный индекс» [14], «Индикаторы инновационной деятельности» [3] и др. Федеральная служба государственной статистики оценивает результаты инновационной деятельности РФ по 34 показателям, которые включают, например, различные характеристики публикаций российских авторов, показатели патентной активности, регистрацию внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты, структуру экспорта и импорта технологий, различные характеристики создания передовых производственных технологий, характеристики использования передовых производственных технологий. На наш взгляд, данный список составлен исходя из расширенного подхода и включает «лишние» показатели, например, показатель

«регистрация внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты» скорее относится к индикаторам внутреннего спроса на инновации; показатели, касающиеся экспорта технологий, соответственно, – к индикаторам экспорта инноваций.

Инновационная активность российских организаций в последние годы имеет тенденцию к увеличению, так, удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций в 2011 г. составил 10,4% (в 2010 г. – 9,5%, в 2009 г. 9,3%) [7]. Согласно статистическим данным Российского инновационного индекса, удельный вес российских организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства по данным за 2011 г. составил 9,6% (в 2010 г. – 9,3%, в 2009 г. – 9,4%) [13]. Значение данного индикатора свидетельствует о сильном отставании России от остальных стран мира, которая уступает позиции не только экономическим лидерам (значение аналогичного показателя в 2009 г. у Германии составил 65,7 %, Канады – 65,0 %, Финляндии – 55,4 % и т.п.), но и большинству стран Восточной и Центральной Европы (Польша – 23,9 %, Венгрия – 21,2 % и т.п.) [14, с.11] (рисунок). При этом динамика данного показателя не сильно изменяется: 2003 г. – 10,3 %, 2004 г. – 10,5 %, 2005 г. – 9,3 %, 2006 г. – 9,4 %, 2007 г. – 9,4 %, 2008 г. – 9,6 % [14, с.11].



Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства по странам: 2009 (или ближайшие годы, по которым имеются данные) [14, с. 11]

Основными причинами низких показателей инновационной активности российских организаций являются устаревшие производственные мощности, низкая квалификация сотрудников, недостаточное финансирование научно-исследовательских разработок, низкий спрос на инновации, сложность привлечения заемных средств под дорогостоящие и, как правило, долгосрочные инновационные проекты, экономически сильные конкуренты на мировом рынке высоких технологий. Организации часто отказываются от ведения инновационных проектов, поскольку смогли занять долю на рынке, используя традиционное производство, а высокорискованные инновационные проекты могут обернуться существенными финансовыми потерями без достижения желаемых результатов.

В России наиболее инновационными являются следующие виды экономической деятельности: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 20,8 % и производство прочих транспортных средств – 20,1 %, производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 14,5 % [14, с.21]. При этом наиболее активными организациями, осуществлявшими технологические инновации в промышленном производстве в 2009 г., являлись производители табачных изделий (40,0 %), что объясняется поглощением российских табачных производителей транснациональными компаниями; производители аппаратуры для радио, телевидения и связи (33,6 %); производители кокса и нефтепродуктов (32,7 %) [14, с.11].

В 2001 г. в России было создано 637 передовых производственных технологий, в 2002 г. – 727, в 2003 г. – 821, в 2004 г. – 676, в 2005 г. – 637, в 2006 г. – 735, в 2007 г. – 780, в 2008 г. – 787, в 2009 г. – 789, в 2010 г. – 864, в 2011 г. – 1138 [8]. Таким образом, число созданных передовых технологий за 10 лет увеличилось практически в два раза. Наибольшая доля созданных в 2010 г. передовых производственных технологий относилась к производству, обработке и сборке (44,3%), проектированию и инжинирингу (25,0%) и аппаратуре автоматизированного наблюдения (контроля) (13,4%) (рассчитано автором по [4, с. 273]). Несмотря на увеличение в 2011 г. числа передовых производственных технологий, поступление патентных заявок, выдача патентов и число действующих патентов на изобретения сократилось [8].

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг за 2011 г. составил 6,3% [9], что явилось максимальным значением данного показателя с 2003 г. Динамика удельного веса инновационных товаров, работ, услуг не сильно изменялась с течением времени, однако за последние три анализируе-

мых года заметна тенденция к увеличению значения данного показателя: 2003 г. – 4,7%, 2004 г. – 5,4%, 2005 г. – 5,0%, 2006 г. – 5,5%, 2007 г. – 5,5%, 2008 г. – 5,1% [14, с. 21], 2009 г. – 4,5%, 2010 г. – 4,8% [9]. При этом объем инновационных товаров, работ, услуг, отгруженных организациями промышленного производства в общем числе отгруженных товаров, работ, услуг к 2011 г. вырос и составил 6,1% (2010 г. – 4,9%, 2009 г. – 4,6%); объем инновационных товаров, работ, услуг, отгруженных организациями сферы услуг также вырос и составил 8,3% (2010 г. – 4,0%, 2009 г. – 3,2%) [9].

Для российских предприятий характерна тенденция снижения исследовательских разработок (ИР) (инновационная деятельность осуществляется в основном путем приобретения машин и оборудования): если в 1995 г. ИР выполняли 58 % предприятий, то в 2009 г. этот показатель составил 34,6 % [14, с. 10]. Исключением являются предприятия высокотехнологичной отрасли, где более половины компаний выполняют ИР, поэтому для предприятий данной отрасли характерны высокие значения показателя инновационной активности. Например, значение данного показателя у производителей аппаратуры для радио, телевидения и связи – 36,3 %, а у производителей летательных и космических аппаратов – 33,6 % [14, с. 10].

Сфера нетехнологических инноваций в России также характеризуется низкими показателями. Удельный вес российских организаций, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства по данным за 2009 г. составил 5,8 %, что также свидетельствует о сильном отставании России от остальных стран мира. Для сравнения: данный показатель у Германии составил 75,9 %, Австрии – 55,2 %, Люксембурга – 58,2 %, Польши – 29,8 %, Венгрии – 27,1 % и т.п. [14, с. 13].

Обследование 3303 организаций добывающих, обрабатывающих производств, а также организаций, производящих и распределяющих электроэнергию, газ и воду, выявило, что наибольшее число организаций за период с 2008 по 2010 гг. ощутили высокие результаты инновационной деятельности, которые выразились в расширении ассортимента товаров, работ, услуг (37,9% организаций), а также сохранении традиционных рынков сбыта (36,2%), улучшении качества товаров, работ, услуг (37,3%). На повышение гибкости производства (32,7%) и обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (32,1%), по мнению большинства организаций, их инновационная деятельность оказала среднюю степень воздействия. И, наконец, по ос-

тальным параметрам наибольшее количество организаций отметило, что воздействие результатов инновационной деятельности отсутствовало: расширение рынков сбыта не заметили 33,1% организаций, в том числе российских рынков (32,3%), в странах СНГ (61,2%), в странах ЕС, Исландии, Лихтенштейне, Норвегии, Швейцарии (86,2%), в США и Канаде (88,0%), в других странах (76,6%). 46,3% организаций отметили отсутствие результатов при замене снятой с производства устаревшей продукции на новую; увеличение занятости (39,5%); рост производственных мощностей (31,9%); сокращение затрат на заработную плату (46,9%); сокращение материальных затрат (33,4%); повышение энергоэффективности производства (сокращение потребления или потери энергетических ресурсов) (34,5%); улучшение условий и охраны труда (32,4%); снижение загрязнения окружающей среды (40,9%). Организации также отметили отсутствие результатов в маркетинговых инновациях, а именно: 53,9% организаций не оценили воздействия ИР на внедрение товаров, работ, услуг на новые рынки сбыта, в новые группы потребителей и 61,5% – на внедрение товаров, работ, услуг на новые географические рынки [3, с. 84-85].

Похожая ситуация наблюдается и у организаций связи, а также организаций, обеспечивающих деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий и организаций, предоставляющих прочие виды услуг (количество опрошенных организаций – 898). Высокую степень воздействия инновационной деятельности организации оценили по улучшению качества товаров, работ, услуг (42,9%) и по обеспечению соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (37,0%). По критерию «расширение ассортимента товаров, работ, услуг» наибольшую степень воздействия ИР ощутили 33,3% организаций, при этом не ощутили влияния по данному критерию примерно такое же количество организаций – 33,2% [3, с. 85-86]. По всем остальным критериям, по мнению большинства организаций, воздействие ИР отсутствовало.

Для мониторинга процессов, происходящих в инновационной сфере, нами разработана система показателей, которая в отличие от отдельных показателей полно и всесторонне отражает результаты инновационной деятельности России. Данная система включает показатели, рассчитываемые различными институтами на регулярной основе, а также новые показатели, предлагаемые автором для принятия к учету (см. табл. 1).

Таблица 1

<b>Показатели результатов инновационной деятельности</b>		
№ п/п	Название показателя	Значение показателя
1	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства ( $X_1$ )	9,4 % (2009 г.) [14, с. 11]
2	Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства ( $X_2$ )	5,8 % (2009 г.) [14, с. 11]
3	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг ( $X_3$ )	6,3 % (2011 г.) (рассчитано автором по [8])
4	Количество созданных передовых производственных технологий ( $X_4$ )	1138 (2011 г.) [10]
Показатели патентной активности:		
5	Коэффициент изобретательской активности – число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 000 чел. населения ( $X_5$ )	2,01 % (2010 г.) [6, с. 109]
6	Коэффициент самообеспеченности – соотношение числа отечественных и всех поданных в России патентных заявок на изобретения ( $X_6$ )	0,68 % (2010 г.) [6, с. 109]
7	Коэффициент зависимости – соотношение числа иностранных и отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России ( $X_7$ )	0,48 % (2010 г.) [6, с. 109]
8	Количество успешно осуществленных инновационных проектов объектами инновационной инфраструктуры, деятельность которых финансируется из бюджета ( $X_8$ )	н/д
9	Количество отраслей наук, относящихся к научной специализации страны ( $X_9$ )	6 (2004-2008 гг.) (рассчитано автором по [14, с. 44])

Для отслеживания динамики результатов инновационной деятельности автор предлагает рассчитывать новый показатель «количество отраслей наук, относящихся к научной специализации страны». Данный показатель основывается на индексе научной специализации России по областям науки [14, с. 43]. Если значение данного индекса больше единицы, то дисциплина является научной специализацией страны. Индекс представляет соотношение удельного веса национальной и мировой структуры публикаций в определенной сфере науки. Так, например, за 2004-2008 гг. к научным специализациям России можно было отнести следующие научные дисциплины: химия (1,9), физика (3,0), материаловедение (1,3), науки о Земле (2,6), математика (1,8), науки о космосе (2,7) [14, с. 43]. Таким образом, за указанный период значение показателя «количество наук, относящихся к научной специализации страны», равнялось 6.

**Интерпретация показателя:** положительная динамика показателя свидетельствует о развитии научной мысли в различных сферах, а также может являться индикатором эффективности политики, реализуемой в области высшего и постдипломного образования.

Ориентируясь на показания данного индикатора, можно выявить соответствие научной специализации России по областям науки при-

оритетным направлениям развития науки, технологий и техники в РФ, утвержденных указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. 899, среди которых выделено 8 направлений развития:

- 1) безопасность и противодействие терроризму;
- 2) индустрия наносистем;
- 3) информационно-телекоммуникационные системы;
- 4) науки о жизни;
- 5) перспективные виды вооружения, военной и специальной техники;
- 6) рациональное природопользование;
- 7) транспортные и космические системы;
- 8) энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика [15].

Приоритеты, в свою очередь, детализируются в виде 27 критических технологий, являющихся наиболее перспективными технологическими областями. По оценкам экспертов, эффективное функционирование российских организаций в указанных направлениях позволит им стать более конкурентоспособными как на внутренних рынках сбыта, так и на мировых [5].

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. особое внимание уделяется созданию инфраструктуры, благоприятствующей инновационной деятельности. Институциональными компонентами

такой инфраструктуры являются различные кластеры, технопарки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и др. Для создания и успешного функционирования инновационных институтов из федерального бюджета выделяются значительные средства. Так, например, в 2012 г. государство выделило инновационному центру «Сколково» 48 млрд руб. [11]. Всего затраты на строительство «Сколково» оцениваются в 100–120 млрд руб. [1]. Инвестиции из средств федерального и регионального бюджетов в проект технопарка в Красноярске составят 2,5 млрд руб., в Обнинске — 3,5 млрд, в Саранске — 3 млрд [2].

По мнению бывшего главного управляющего директора иннограда «Сколково» Стивена Гайгера, «типичной ошибкой глобальных инновационных проектов в разных странах мира является желание изначально заявить о себе как о безумно дорогом супергороде, собравшем в себе новые архитектурные и технологические чудеса света. Они выглядят захватывающе, о них легко снимать футуристические видеосюжеты, но они почти всегда так и остаются проектами и имеют мало общего с развитием инноваций. Хуже того, они отвлекают внимание и финансирование от реальных инноваций» [12]. Поэтому необходимо не только выделять средства на инновационную деятельность, развитие инновационной инфраструктуры, но и осуществлять контроль за их использованием.

В этой связи, для определения результативности деятельности объектов инновационной деятельности, мы предлагаем принять к учету показатель «количество успешно осуществленных инновационных проектов объектами инновационной инфраструктуры, деятельность которых финансируется из бюджета», который рас-

ширяет поле измерения уже имеющегося показателя «создание в наукоградах передовых производственных технологий по видам» [6, с. 199], согласно которому в 2010 г. в наукоградах была создана 41 передовая производственная технология, из них новых в стране – 28 [6, с. 199].

**Интерпретация показателя:** значения динамики предлагаемого показателя позволят анализировать интенсивность деятельности объектов инновационной инфраструктуры и эффективность освоения ими бюджетных средств. Более того, по значениям данного показателя можно идентифицировать наиболее успешные формы интеграции пространства в целях осуществления инновационной деятельности. Показатель может быть ориентиром для инвесторов.

Для мониторинга изменений в сфере результатов инновационной деятельности приведем формулу для расчета индикатора результатов инновационной деятельности. Формула данного индекса строится по типу индексов физического объема, но поскольку совокупность показателей результатов инновационной деятельности экономики России по своему составу неоднородна, то в формулу индекса физического объема необходимо ввести взвешивающий множитель. Для расчета значения данного множителя определим значимость каждого из показателей системы экспертным путем. Для этого, составим матрицу предпочтений показателей динамики индикатора инновационного потенциала на основе расчета по методу парных сравнений. Значения показателей динамики в матрице предпочтений выставляются по шкале предпочтений, где менее предпочтительному показателю присваивается значение «0,5», более предпочтительному – «1,5», а эквивалентному – «1» (см. табл. 2).

Таблица 2

**Матрица предпочтений показателей динамики индикатора результатов инновационной деятельности (X<sub>1</sub> – X<sub>9</sub>)\***

Показатель	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	Σ	Удельный вес
X <sub>1</sub>	1	1,5	0,5	0,5	1,5	1,5	1,5	1	1,5	10,50	0,13
X <sub>2</sub>	0,5	1	0,5	0,5	1,5	1,5	1,5	0,5	1,5	9,00	0,11
X <sub>3</sub>	1,5	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	12,50	0,16
X <sub>4</sub>	1,5	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1	1,5	12,00	0,15
X <sub>5</sub>	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1,5	1,5	1	1,5	8,50	0,11
X <sub>6</sub>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1	0,5	1,5	6,50	0,08
X <sub>7</sub>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1	0,5	0,5	5,50	0,07
X <sub>8</sub>	1	1,5	0,5	1	1	1,5	1,5	1	1,5	10,50	0,13
X <sub>9</sub>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	5,00	0,06
Итого										80,00	1

\*Расшифровку показателей X<sub>1</sub> – X<sub>9</sub> см. в табл. «Показатели инновационной активности экономики».

Индикатор результатов инновационной деятельности можно рассчитать по формуле:

$$I_{ri} = \sum_{i=1}^9 \frac{X_{i(t)}}{X_{i(t-1)}} \times Y_i$$

где I<sub>ri</sub> – индикатор результатов иннова-

ционной деятельности;

$X_{i(t)}$  – значение показателя  $i$  ( $X_1, \dots, X_9$ ) за отчетный период;

$X_{i(t-1)}$  – значение показателя  $i$  ( $X_1, \dots, X_9$ ) за базисный период;

$\gamma_i$  – удельный вес показателя  $i$  ( $X_1, \dots, X_9$ ).

С аналитической точки зрения  $I_n$  показывает, во сколько раз увеличились (или уменьшились) результаты инновационной деятельности экономики. Используя данную формулу, можно констатировать эффективность проводимых государством мероприятий по активизации инновационной деятельности России.

### Список литературы

1. *Государство* выделит «Сколково» в 2012 году более 40 миллиардов рублей. URL: <http://lenta.ru/news/2011/12/20/skolkovo/> (дата обращения: 20.03.2012).

2. *Запустить* инновацию в регион. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2012/zapustit-innovatsiyu-v-region> (дата обращения: 20.03.2012).

3. *Индикаторы* инновационной деятельности: 2012: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. 472 с.

4. *Индикаторы* науки: 2012: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. 392 с.

5. *Инновационное* развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. URL: <http://www.hse.ru/data/760/832/1239/doklad.pdf> (дата обращения: 18.03.2013).

6. *Наука* России в цифрах: 2011. М.: ЦИСН, 2011. 220 с.

7. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. URL:

[www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/inno-v-n1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/inno-v-n1.xls) (дата обращения: 28.02.2013).

8. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/science/index.html#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/science/index.html#) (дата обращения: 28.02.2013).

9. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/inno-v-n4.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/inno-v-n4.xls) (дата обращения: 28.02.2013).

10. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/inno-v8.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/inno-v8.xls) (дата обращения: 01.03.2013).

11. *Петлевой В.* Фонд «Сколково» потратит в 2012 году 50 млрд рублей. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/12/20/media/562949982336143> (дата обращения: 19.03.2012).

12. *Петлевой В.* Как сокращались инновации в 2012 году. URL: <http://www.rbcdaily.ru/media/562949985433823> (дата обращения: 25.02.2013).

13. *Презентация* «Статистика инноваций в России». URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/ind\\_2020/pril3.ppt](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.ppt) (дата обращения: 28.02.2013).

14. *Российский* инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. 84 с.

15. *Указ* Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

**РАЗДЕЛ VII. НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

УДК 336.226.12

**СОДЕРЖАНИЕ ЭТАПОВ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**К.В. Разуваева, ст. преподаватель кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [razuvaev-math@rambler.ru](mailto:razuvaev-math@rambler.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассмотрены различные точки зрения на формирование этапов становления налогового учета. В основу разделения этапов становления налогового учета положены нормы налогового законодательства. Внесены корректировки в формирование и характеристики этапов развития налогового учета, предложенных рассматриваемыми в статье авторами. Представлены основные изменения в правилах налогового учета за последнее десятилетие.

*Ключевые слова:* налоговый учет; этап; период; нормы налогового законодательства.

Актуальность темы исследования связана с двумя факторами. Во-первых, отсутствие единообразия в формировании этапов становления налогового учета, во-вторых, в научной литературе недостаточно внимания уделяется развитию налогового учета после 2002 г.

Целью данной статьи является внесение уточнений в формирование этапов становления налогового учета и их характеристику, а также раскрытие направлений основных изменений налогового учета (на основе налогового законодательства) за последнее десятилетие.

Основопологающее понятие, используемое в данной статье, – налоговый учет. В соответствии со ст. 313 НК РФ налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Прежде чем перейти к рассмотрению данного вопроса, необходимо рассмотреть основные предпосылки возникновения налогового учета в мировой практике. Исторические аспекты зарождения налогового учета в мировом масштабе представлены в таблице.

**Мировые предпосылки появления налогового учета [1]**

Становление налогового учета	
Период	Характеристика
Середина XIX–первая половина XX вв.	В.Ф. Палий отмечал: «государственные органы начали активно регулировать бухгалтерский учет не только в России, но и во многих других странах только в фискальных интересах, когда объектами налогообложения стали обороты предприятий, их выручка, прибыль и другие показатели, информацию о которых можно получать в системе бухгалтерского учета» [12]
	Л.З. Шнейдман считал, что система бухгалтерского учета принимала на себя функцию исчисления величины налогооблагаемой базы в XIX веке [14]
	Т.В. Бодрова, Н.А. Нестеренко связывают появление налогового учета с финансовыми проблемами, возникшими у правительств стран-участниц Первой мировой войны [2, 10]
Конец 60-х гг. XX в.	Искажение правил бухгалтерского учета начинает идти вразрез с интересами прочих пользователей финансовой отчетности. Появилась необходимость разделения двух систем учета: бухгалтерского и налогового. Многие страны предпринимали усилия по не разделению полностью налогового и бухгалтерского учета, а искали компромисс – где можно поступиться фискальным интересом, а где допустить деформацию показателей финансовой отчетности

Основополагающей предпосылкой возникновения налогового учета в мировой практике является фискальный интерес государств (пополнение государственной казны с полученной прибыли предприятий). Основная идея введения налогового учета заключается в выработке правил по учету расходов, направленных на увеличение размера прибыли, т.е. введения различного рода ограничений для непринятия всех расходов к учету либо их учета в определенном размере.

Для правильного и последовательного понимания сущности какого-либо явления необходимо рассматривать историю его становления и развития [1]. В научной литературе встречаются различные точки зрения на выделение этапов становления налогового учета в России.

**И.** Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.К., Дементьева Е.В. выделяют четыре этапа [3]:

**1-й этап** (с 1 января 1992 г. – по 3 декабря 1994 г.) – до проведения российской налоговой реформы конца 1991 г. существующая в тот период система бухгалтерского учета была полностью подчинена решению налоговых задач. Однако с 1 января 1992 г., т.е. уже с момента введения в действие новой налоговой системы России, начали появляться отдельные элементы налогового учета. Так, согласно п. 5 ст. 2 Закона РФ от 27.12.1991 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (в ред. от 27 декабря 1991 г., далее – Закон № 2116-1) появляется термин «выручка для целей налогообложения», используются специализированные показатели.

Принята Инструкция Государственной налоговой службы РФ от 06.03.1992 г. № 4 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций», которая претерпела шесть редакций. Основные характеристики данного документа:

- валовая прибыль (п. 5 разд. II), отражаемая по стр. 1 в приложении 4 «Расчет фактической прибыли», определялась исходя из прибыли по бухгалтерскому отчету с учетом ее уменьшения (увеличения) при расчете результата от сделок по реализации продукции по цене не выше себестоимости;

- утверждены бланки по расчету налога на прибыль (приложение 4);

- сумма налога определялась самостоятельно на основании бухгалтерского учета и отчетности (п.30 разд. V).

Во исполнение Закона 2116-1 утверждено постановление Правительства РФ от 05.08.1992 № 552 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (документ претерпел 11 редакций) (далее – Постановление № 552). Особенность данного документа

заключалась в установлении достаточно жестких рамок затрат, относимых на себестоимость.

**2-й этап** (с 3 декабря 1994 г. – по 1 июля 1995 г.) – 3 декабря 1994 г. был принят Федеральный Закон № 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций»», согласно которому «В целях налогообложения валовая прибыль уменьшается на суммы положительных курсовых разниц». Именно с 3 декабря спор между бухгалтерским и налоговым учетом был впервые разрешен в пользу последнего, поскольку для расчета балансовой прибыли курсовые разницы продолжали учитываться в общеустановленном порядке (согласно п. 64 Положения о бухгалтерском учете и отчетности в РФ, утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20 марта 1992 г. № 10), а для целей формирования налогооблагаемой прибыли они не учитывались (согласно п.8 ст.2 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» в ред. на 3 декабря 1994 г.). Наглядным и показательным результатом начала второго этапа развития налогового учета необходимо отметить также и то, что именно с этого периода стали не совпадать показатели балансовой и налогооблагаемой прибыли в отчетности предприятия. Государственные органы пытались каким-либо образом приспособить бухгалтерский учет для целей налогообложения путем расчетного уточнения бухгалтерских показателей в налоговой документации. Однако в дальнейшем государственные органы от этого пути отказались.

**3-й этап** (с 1 июля 1995 г. – 19 октября 1995 г.). Начался с принятия Правительством РФ Постановления от 1 июля 1995 г. № 661 «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (далее – Постановление № 661). Было установлено, что все затраты организации, связанные с производством продукции (работ, услуг), в полном объеме формируют фактическую производственную себестоимость продукции (работ, услуг). Однако для целей налогообложения произведенные предприятиями и организациями затраты корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов. Согласно данным изменениям, предприятие обязано формировать два вида учета затрат на производство и реализацию продукции. Первый учет – это учет фактических затрат предприятия по производству и реализации продукции. Второй – учет затрат по производству и реализации продукции для целей налогообложения. Принципиально поменялось и содержание раздела II Постановления № 552. Если до 1 июля 1995 г. раздел II имел

наименование «Формирование финансовых результатов», то после 1 июля 1995 г. этот раздел стал называться «Порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли». Впервые официально установлено, что порядок формирования финансовых результатов по бухгалтерскому учету есть самостоятельный учетный процесс, который может и не совпадать с налогово-учетным формированием финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, поскольку он подчиняется специальным правилам. После 1 июля 1995 г. практически все ведущие экономисты и финансисты страны единодушно высказались о том, что наступило время налогового учета, учета для целей налогообложения.

На данном этапе вступила в силу инструкция ГНС РФ от 10.08.1995 № 37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» (документ претерпел пять редакций), которая регламентировала раздельный учет видов деятельности и раздельное ведение учета финансовых результатов (п.2.9, 2.10, 6.13 и 6.5).

**4-й этап** (с 19 октября 1995 г. по настоящее время). Окончательное размежевание бухгалтерского и налогового учета, а также выделение последнего в самостоятельную систему финансовых отношений произошло 19 октября 1995 г., когда Министерство финансов РФ приняло приказ № 115 «О годовой бухгалтерской отчетности организаций за 1995 год» (далее – Приказ № 115). В тексте нового Положения ничего не говорится о вариантах определения выручки от реализации продукции. В то же время в п.13 Постановления № 661 фраза «для целей налогообложения предприятия могут определять выручку от реализации продукции по мере поступления денежных средств либо по мере ее отгрузки и предъявления расчетных документов покупателю». Получается, что для целей налогового учета остается два метода определения выручки от реализации продукции. В плане финансового (бухгалтерского) учета на 1995 г. и последующие годы не предусмотрено два способа определения выручки от реализации. Для целей ведения финансового учета все предприятия обязаны исчислять выручку по моменту отгрузки, а точнее – по моменту перехода права собственности на отгруженную продукцию к покупателю.

В мае 1996 г. вышел указ Президента РФ № 685 «Об основных направлениях налоговой реформы в РФ и мерах по укреплению налоговой и платежной дисциплины» (далее – Указ № 685), в котором в целях осуществления налоговой реформы:

1. Правительству РФ дано поручение разработать порядок, согласно которому учет реализации продукции (работ, услуг) будет осуществляться на основе метода начислений, а оп-

ределение затрат на производство и реализацию продукции – по фактически произведенным расходам, но не ранее постановки на учет приобретенных ценностей.

2. Плательщики для исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций (за исключением субъектов малого предпринимательства) обязаны с 01.10.1996 г. применять в системе бухгалтерского учета и отчетности метод начисления, при котором исчисление выручки производится в соответствии с ранее наступившей датой:

- получения предоплаты (аванса);
- отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг.

3. Для исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций, начиная с 01.01.1997 г., осуществляется периодическая корректировка облагаемой налогом на прибыль базы с учетом инфляции.

Положения Указа № 685 были приостановлены до особых указаний (см. телеграмму Минфина РФ № 04-02-04 и ГНС РФ № ПВ-6-02/676 от 27 сентября 1996 г.).

Инструкцией о порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности, утвержденной Приказом Минфина РФ № 97 от 12 ноября 1996 г., также определено, что финансовые результаты от реализации определяются исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности организации. На 1997 г. сохранена возможность выбора метода определения выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Подведем итог. В основу разделения этапов А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.К. Головкин, Е.В. Дементьева внесли ключевые изменения в налоговом законодательстве, касающиеся:

- формирования выручки и прибыли;
- введения лимитов на расходы.

Необходимо обратить внимание на четвертый этап, рассмотрение которого заканчивается в 1997 г.

**II. Ю.В. Носкова выделяет четыре этапа [11].**

**1-й этап** (с 1 января 1992 г. – по 1 января 1995 г.). В этот период появились первые элементы корректировок бухгалтерских показателей в целях уплаты налога на прибыль в связи с принятием Закона РФ № 2116-1. Кроме того, уже в этот период для целей бухгалтерской отчетности и для целей налогообложения стали использоваться специализированные показатели. В конце 1994 г. был принят Федеральный закон от 03.12.1994 № 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций»». Смысл данного закона заключался в том, что в целях налогообложения по прибыли валовая выручка уменьшалась на сумму положительных курсовых разниц,

т.е. по бухгалтерскому учету из-за курсовой разницы возникала прибыль, а по налоговому учету она отсутствовала.

**2-й этап** (с 1 января 1995 г. – по 1 января 1999 г.). Начался в 1995 г., когда были сделаны наиболее решающие шаги на пути к отделению бухгалтерского учета прибыли от системы налогообложения. Вступило в силу новое Положение о бухгалтерском учете и отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина России от 26.12.1994 № 170. Оно ввело в отечественный бухгалтерский учет принцип «временной определенности фактов хозяйственной деятельности», т.е. выручка в бухгалтерском учете стала определяться только одним способом – по мере отгрузки товаров. Наряду с этим Положение о составе затрат до 1 января 2002 г. осталось неизменным: выручку для целей налогообложения по-прежнему можно было определять как «по отгрузке», так и «по оплате». С принятием Правительством РФ постановления № 661 следующим шагом второго этапа стал Приказ № 115. Данный приказ запретил относить сверхнормативные расходы на счета использования прибыли и нераспределенной прибыли, т.е. на счета 81 и 88. Данные расходы должны были отражаться по счетам учета затрат и участвовать в формировании финансового результата. Балансовая прибыль еще сильнее отделилась от налогооблагаемой прибыли.

**3-й этап** (с 1 января 1999 г. – по 1 января 2002 г.). Связан с принятием частей первой и второй Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ). Часть первая НК РФ принята 31 июля 1998 г. и вступила в силу с 1 января 1999 г. Введено единое определение обязательств налогоплательщиков, их прав и ответственности, прав налоговых органов, перечень налогов, порядок их взыскания. Кроме этого, п. 1 ст. 54 НК РФ определил, что «налоговая база исчисляется на основе регистров бухгалтерского учета и (или) на основе иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению либо связанных с налогообложением». В результате налоговое законодательство определило, что бухгалтерский учет не является единственным возможным источником информации, необходимой для исчисления налогов и сборов.

Часть вторая НК РФ принята 5 августа 2000 г. [9], в 2001 г. со вступлением в силу гл. 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ в налоговом законодательстве появилось понятие «учетная политика для целей налогообложения». Значение этого понятия не раскрыто, но анализ положений п. 12 ст. 167 НК РФ дает возможность определить основные положения, регламентирующие применение учетной политики в целях налогообложения.

**4-й этап** (с 1 января 2002 г. по настоящее время). Введена гл. 25 НК РФ «Налог на при-

быль организаций», где впервые законодательно продекларирована обязательность ведения особого вида учета – налогового учета.

Отметим основные различия во взглядах (вышеперечисленных авторов) на формирование и характеристику этапов.

В сравнении с предыдущими авторами, Ю.В. Носкова объединяет первый и второй этапы в один, заканчивая второй 1 января 1999 г., на наш взгляд, логичнее было бы сформировать его по 01.07.1995 г. по аналогии с точкой зрения предыдущих авторов, поскольку Постановление № 661 датировано именно этой датой. На втором этапе уделено внимание изменениям в бухгалтерском законодательстве, касающиеся способов определения выручки и формирования финансового результата (данные изменения и, соответственно, документы первыми авторами не рассматривались). Обратим внимание на то, что этапы становления налогового учета рассмотрены до 01 января 2002 г.

**III.** К.А. Иванов выделяет три этапа [5].

**1-й этап** (с 01 января 1992 г. – по 30 июня 1995 г.). Становление налоговой системы, носившее пробюджетный характер, заключавшийся в приоритете интересов государства при решении спорных вопросов; недостаточная ясность норм налогового законодательства; отсутствие принципов взаимодействия с иными отраслями права.

**2-й этап** (с 01 июля 1995 г. – по 31 декабря 2001 г.). Постепенная автономизация правил исчисления налогов от правил бухгалтерского учета; ослабление влияния налогового законодательства на правила ведения бухгалтерского учета; создание предпосылок для разделения учета на бухгалтерский и налоговый.

**3-й этап** (с 01 января 2002 г.) Законодательное оформление самостоятельной системы налогового учета, окончательное разделение налогового и бухгалтерского учета.

Заметим, что К.А. Иванов при формировании этапов не называет нормативные документы. Он аналогично Ю.В. Носковой, формирует первый этап. Второй этап выделен весьма обобщенно: с 1995 г. – 2001 г., тем самым упущены ключевые изменения налогового законодательства. Также он рассматривает становление налогового учета до его официального закрепления 01.01.2002 г.

**IV.** М.А. Тюмина. определяет семь этапов [13].

**1-й этап** с 01 января 1992 г. В российском законодательстве появляются первые различия между бухгалтерским учетом и учетом для целей налогообложения, в соответствии с п.5 ст.2 Закона РФ 2116-1.

**2-й этап** с декабря 1994 г. В результате второго этапа налоговой реформы окончательно

разделились понятия бухгалтерского учета доходов и затрат от их налогового учета.

**3-й этап** с 01 июля 1995 г. Правительством РФ было принято Постановление № 661, согласно данному Постановлению не все фактические затраты можно включить в состав расходов в целях налогообложения.

**4-й этап** с 19 октября 1995 г. Впервые на основании Приказа № 115 для целей налогообложения определяющим фактором стала учетная политика. В учетной политике стали определять дату возникновения налогового обязательства либо дату отгрузки, либо дату платежа.

**5-й этап** с 31 июля 1998 г. – принята часть первая НК РФ.

**6-й этап** с 05 августа 2000 г. – принята часть вторая НК РФ. Появилось понятие «учетная политика для целей налогообложения».

**7-й этап** с 01 января 2002 г. Понятие налоговый учет вводится на законодательном уровне в гл. 25 НК РФ.

Сформированные этапы М.А. Тюминой не являются таковыми, поскольку отсутствует конечная дата их формирования. Характеристика этапов не содержит всех изменений, внесенных в налоговое законодательство.

В. Л.П. Королева выделяет два этапа и шесть стадий в становлении налогового учета [6].

**1-й этап** (1992 – 2001 гг.). В зависимости от законодательной основы формирования информации в целях налогообложения автор выделяет два этапа: до и после введения НК РФ.

**1-й этап.** Осуществление бухгалтерского учета, формирование информации в целях налогообложения на базе бухгалтерских регистров. Данный этап разделен на 3 стадии:

- **1-я стадия** (1992 – 1994 гг.). Существуют единые методы признания доходов и расходов; корректировка бухгалтерской прибыли для целей налогообложения при определении выручки по отдельным видам реализации;

- **2-я стадия** (1995 – 1999 гг.). В бухгалтерском учете: признание выручки методом начисления, упразднение нормирования расходов. Для целей налогообложения: вариантность методов признания выручки, нормирование расходов, усложнение порядка налогообложения реализации прочего имущества, введение в состав налоговой отчетности формализованного расчета для корректировки бухгалтерской прибыли;

- **3-я стадия** (2000 – 2001 гг.) Различия в классификации доходов и расходов и др.

**2-й этап** (с 2002 – по 2009 гг.). Выделение подсистемы налогового учета в связи с введением главы 25 НК РФ.

- **4-я стадия** (2002 – 2004 гг.) Расхождение финансового и налогового учета в связи с усложнением бухгалтерского и налогового законодательства, систематизация их взаимосвязи через механизм налоговых разниц (ПБУ 18/02).

- **5-я стадия** (2005 – 2008 гг.). Сближение правил финансового и налогового учета (амортизационная политика, состав расходов и др.).

- **6-я стадия** (2008 – 2009 гг.). Изменения в порядке начисления амортизации, организации налогового учета отдельных доходов и расходов.

Таким образом, на первой стадии наблюдается единство ведения учета, действуют общие нормативные документы, регулирующие порядок организации бухгалтерского учета и определения объекта налогообложения. На последующих стадиях происходит отдаление учетов в связи с усложнением законодательства. На последних стадиях комплекс принятых мер направлен на сближения ведения учетов.

Обратим внимание на то, что Л.П. Королева выделяет стадии в этапах и рассматривает их формирование до 2009 г., хотя и в общих чертах. При формировании этапов отсутствуют ссылки на нормативные документы, которые лежат в основе разделения каждого этапа. Интерес представляет третья стадия, в которой говорится о различиях в классификации доходов и расходов; предыдущие авторы данный пункт не рассматривали.

VI. В.В. Башкатов выделяет два этапа [1].

**1-й этап** (1991 – 2001 гг.)

- Первый период (1991 – 1994 гг.). Бухгалтерский учет ведется в целях исчисления налогов. Единые методы признания доходов и расходов.

- Второй период (1995 – 2001 гг.). Ориентация на собственную концепцию взаимодействия бухгалтерского и налогового учетов. Постепенное формирование системы учета для целей налогообложения путем утверждения нормативно-правовых актов, приводящих к отделению бухгалтерского учета прибыли от порядка ее налогообложения. Признание доходов методом начисления, а также упразднение нормирования расходов в бухгалтерском учете. Вариативность методов признания доходов в налоговом учете и нормирование расходов в налоговом учете.

**2-й этап** (2002 – 2011 гг.). Выделение системы налогового учета в связи с введением главы 25 НК РФ.

- Третий период (2002 – 2004 гг.). Законодательно закреплена обязательность ведения налогового учета по налогу на прибыль организаций. Обособление системы налогового учета от бухгалтерского учета. Усложнение законодательно-нормативной базы бухгалтерского и налогового учета стало причиной отдаления двух информационных систем. Возникновение учетной категории ОНО и ОНА позволило установить взаимосвязь между бухгалтерским и налоговым учетом.

- Четвертый период (2005 – 2008 гг.). Происходит сближение правил ведения бухгалтерского и налогового учета путем внесения поправок в нормативно-правовые акты.

- Пятый период (2009 – 2011 гг.). Введены антикризисные поправки в НК РФ, которые способствовали отдалению правил бухгалтерского и налогового учета расходов экономических субъектов.

Основным недостатком в формировании этапов В.В. Башкатовым, является также отсутствие ссылок на законодательство. Этапы представлены в укрупненном виде и детально не содержат всех вносимых изменений. Преимуществом является рассмотрение изменений до 2011 г., но при этом не названы статьи НК РФ.

**VII.** И.Е. Куренков определяет три этапа [7].

**1-й этап** – дореформенный период (1990 – 1991гг.). Разделяет в зависимости от влияния основных нормативных документов, определявших порядок ведения бухгалтерского учета и производимых расчетов по налогообложению прибыли.

При дореформенном периоде основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Госпланом СССР, Минфином СССР, Госкомценом СССР и Госкомстатом СССР от 30.11.1990 г., не устанавливали различий между себестоимостью продукции, исчисленной в бухгалтерском учете, и себестоимостью, принимаемой при налогообложении прибыли. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным приказом Минфина СССР от 28.03.1985 г. № 40, для целей бухгалтерского учета применялся метод признания доходов и расходов организации – по мере их оплаты. Для целей налогообложения прибыли действовал аналогичный метод. Методика расчета налогооблагаемой прибыли определялась Инструкцией Минфина СССР «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль и отдельные виды доходов» № 145, утвержденной приказом Минфина СССР от 29.12.1990 г., состояла всего из четырех операций.

**2-й этап** – переходный период (1992 – 2001 гг.). В конце 1991 г. выполнение задач по правильному исчислению налогов и сборов всецело решалось на предприятиях посредством ведения бухгалтерского учета. В ст. 11 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» было закреплено, что налогоплательщик обязан вести бухгалтерский учет, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности, обеспечивая их сохранность не менее пяти лет. Также в ч.1 ст.9 Законом № 2116-1 было установлено, что сумма налога определяется плательщиками на

основании бухгалтерского учета и отчетности самостоятельно.

Ни в первоначальном Положении о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20 марта 1992 № 10, ни после отмены данного Положения и принятия нового утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 26 декабря 1994 г. № 170 не было поставлено задачи правильного исчисления сумм налоговых платежей. Ничего не изменил и Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

**3-й этап** – действующий период (с 2002 г.). Введена в действие гл. 25 НК РФ.

И.Е. Куренков является единственным из вышеперечисленных авторов, который дает названия этапам (дореформенный, переходный и действующий), а также первым, кто рассматривает изменения, происходящие в 1990 г. Достаточно обще представлен переходный период.

Е.А. Лешина, М.А. Суркова, Н.А. Богданова [8] выделяют аналогичные этапы, которые отмечены М.А. Тюминой, за исключением последних двух, у данных авторов они отсутствуют.

После рассмотрения вышеизложенных точек зрения необходимо отметить определенную точность при формировании этапов в работах следующих авторов: А.В. Брызгалина, В.Р. Берник, А.К. Головкина, Е.В. Дементьевой и Ю.В. Носковой (несомненным плюсом является наличие ссылок на нормативные акты). Тем не менее, по мнению автора, выделенные этапы нуждаются в корректировке, *основанной на ключевых изменениях в налоговом законодательстве, касающихся исключительно налогового учета, а не бухгалтерского:*

**1-й этап** – с 01 января 1992 г. по 05 августа 1992 г. Корректировка мотивирована тем, что в основу формирования этапов заложены ключевые изменения налогового законодательства и целесообразно замыкать первый этап введением Постановления № 552 .

**2-й этап** – с 05 августа 1992 г. по 03 декабря 1994 г. Характеризуется усилением расходов в формировании себестоимости и как результат – несовпадение бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли.

**3-й этап** – с 03 декабря 1994 г. по 01 июля 1995 г., поскольку ключевым документом, принятом на данном этапе, является Постановление № 660.

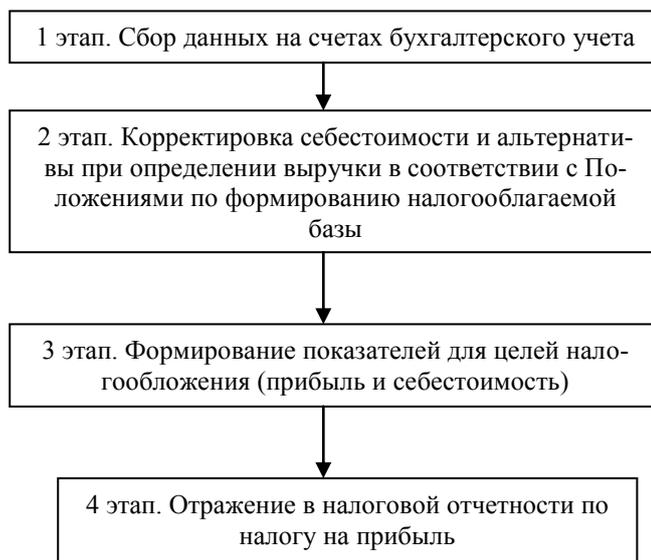
**4-й этап** – с 01 июля 1995 г. по 01 января 1999 г. Вводится первая часть НК РФ, в которой не закреплен налоговый учет, но впервые вводится понятие «учетная политика для целей налогообложения».

**5-й этап** – с 01 января 1999 г. по 01 января 2002 г. Вступает в силу гл. 25 НК РФ, которая вводит термин «налоговый учет» на законодательном уровне.

Необходимо отметить, что на данном этапе был принят Приказ от 15.06.2000г. № БГ-3-02/231 «Об утверждении инструкции Министерства РФ по налогам и сборам «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль

предприятий и организаций». В соответствии с данным Приказом сумма налога по-прежнему определялась предприятием самостоятельно на основании бухгалтерского учета и отчетности.

До введения гл. 25 НК РФ этапы формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль выглядели следующим образом (см. рисунок.):



Этапы формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль

Можно констатировать отсутствие специальных учетных механизмов для целей налогового учета.

Реформирование системы налогообложения привело к усложнению расчета налога на прибыль. Поскольку бухгалтерский учет не способен сформировать налогооблагаемые показатели, в Российской Федерации начинается становление налогового учета. До 1 января 2002 г. существовала система корректировки бухгалтерской прибыли для целей налогообложения.

В научной литературе практически не рассмотрены основные изменения за последнее десятилетие, касающиеся налогового учета.

**6-й этап** – с 01 января 2002 по 29 июня 2012 г. В гл. 25 НК РФ было внесено немало поправок, но все изменения практически не касались основных статей по налоговому учету ст. 313 «Налоговый учет. Общие положения» и ст. 314 «Аналитические регистры налогового учета», которые были приняты в 2002 г. Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в часть II НК РФ и в отдельные законодательные акты РФ» № 57-ФЗ от 29.05.2002 г. Отметим годы, когда были внесены определенные изменения, касающиеся *налогового учета определенных операций и субъектов налогообложения*:

1. В 2004 г. и в 2005 г. изменялась ст. 321 «Особенности ведения налогового учета органи-

зациями, созданными в соответствии с федеральными законами, регулирующими деятельность данных организаций». Изменения касались перечня организаций, на которые распространяется данная статья (исключены АРКО и Федеральная служба почтовой связи, включено Агентство по страхованию вкладов).

2. В 2007 г. изменена ст. 330 «Особенности ведения налогового учета доходов и расходов страховых организаций» (Федеральный закон № 216-ФЗ от 27.07.2007 г.). Изменены правила по признанию дохода по договорам страхования жизни и пенсионного страхования.

3. В 2008 г. изменена ст. 323 «Особенности ведения налогового учета операций с амортизируемым имуществом». Введено исключение по начислению амортизации. Также корректировалась ст. 322 «Особенности организации налогового учета амортизируемого имущества» (Федеральный закон № 158-ФЗ от 22.07.2008 г.).

4. В 2009 г. корректировались статьи: 333 «Особенности ведения налогового учета доходов и расходов по операциям РЕПО» (изменения касаются правил по организации аналитического учета) и 326 «Порядок ведения налогового учета по срочным сделкам при применении метода начисления» (Федеральный закон № 281-ФЗ от 25.11.2009 г.). Изменились правила по ведению

раздельного учета срочных сделок, а также правила по признанию доходов.

5. В 2010 г. включена новая ст. 325.1 «Порядок налогового учета расходов, связанных с обеспечением безопасных условий охраны труда при добыче угля» (Федеральный закон № 425-ФЗ от 28.12.2010 г.), а также изменена ст. 325 «Порядок ведения налогового учета расходов на освоение природных ресурсов» (Федеральный закон № 229-ФЗ от 27.07.2010 г.), изменения касаются правил по принятию данных расходов к учету.

6. В 2011 г. включена новая ст. 321.2 «Особенностей ведения налогового учета участниками консолидированной группы налогоплательщиков» (Федеральный закон «О внесении изменений в части I и II НК РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» № 321-ФЗ от 16.11.2011 г.), изменены ст. 331.1 «Особенности ведения налогового учета бюджетными учреждениями» (Федеральный закон № 239 от 18.07.2011 г. и ст. 262 «Особенности ведения налогового учета расходов на НИОКР» (Федеральный закон № 132-ФЗ от 07.06.2011 г.). Последние две статьи подверглись кардинальным изменениям.

7. В 2012 г. можно отметить Федеральный закон № 97 от 29.06.2012 г., который внес небольшую поправку в ст. 314 «Аналитические регистры налогового учета», касающуюся ведения налоговых регистров. В старой редакции было указано на электронный вид формирования аналитических регистров, новая редакция заменила электронный вид на электронную форму.

Выделенные этапы целесообразно распределить следующим образом:

1. Зарождение – первые четыре этапа с 01.01.1992 – по 01.01.1999 гг.

2. Становление – пятый этап. Он наступил с 01.01.2002 г., поскольку в 2002 г. налоговому учету дано определение и сформированы правила его ведения на законодательном уровне.

3. Развитие – к нему относится шестой этап.

Последние тенденции работы ФНС и Минфина заключаются в том, что планируется отменить параллельный налоговый учет и перейти к составлению корректировок на данные бухгалтерского учета. Инструментом для расчета налогов будут выступать регистры корректировок и расчетов в бухгалтерском учете. Цель – устранить избыточные, малоиспользуемые, не имеющие значительных налоговых последствий расхождения. Указывается, что начисление налога на прибыль на основе бухгалтерского учета – неправильно. Планируется, что поправки вступят в силу с 2014 г. [4].

#### Список литературы

1. *Баикатов В.В.* История становления и развития налогового учета // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 68 (04). URL: <http://ej.kubagro.ru/2011/04/pdf/05.pdf> (дата обращения: 01.09.2013).

2. *Бодрова Т.В.* Налоговый учет и отчетность. М: Издательско-торговая кооперация «Дашков и комп.», 2010. 480 с.

3. *Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.К. и др.* Налоговый учет и налоговая политика предприятия. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Аналитика-Пресс, 1997.

4. *В России отменяют налоговый учет.* URL: [www.1sn.ru/66859.html](http://www.1sn.ru/66859.html) (дата обращения 18.03.2013 г.).

5. *Иванов К.А.* Налоговый учет и контроль расчетов по налогу на прибыль в производственных организациях: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2004. 24 с.

6. *Королева Л.П., Власова Т.А.* Становление и перспективы развития налогового учета в системе бухгалтерского учета. URL: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-4analiz/PDF/Vlasova.pdf> (дата обращения: 01.09.2013).

7. *Куренков И.Е.* Моделирование организации учета расчетов по налогу на прибыль: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. 11 с.

8. *Лешина Е.А., Суркова М.А., Богданова Н.А.* Налоговый учет: учеб. пособие. Ульяновск, 2009. 143 с.

9. *Налоговый кодекс РФ (часть вторая).* Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. *Нестеренко Н.А.* Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 412 с.

11. *Носкова Ю.В.* Налоговый учет в России и в международной практике. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/30815> (дата обращения: 01.09.2013).

12. *Палий В.Ф.* О государственном суверенитете в области регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2006. № 1. с.48.

13. *Тюмина М.А.* Налоговый учет и отчетность: учеб. пособие Ростов н/Д: Феникс, 2008. 345 с.

14. *Шнейдман Л.З.* Бухгалтерский учет и налогообложение // Бухгалтерский учет. 1995. № 5. С.10-14.

УДК 658.14

## АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Т.В. Пащенко, к. экон. наук, доц. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [paschenko@econ.psu.ru](mailto:paschenko@econ.psu.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматриваются вопросы налогового планирования как части общего планирования в организации. Анализируются подходы различных авторов к выделению этапов налогового планирования, предложен свой подход к последовательности налогового планирования. Особое внимание уделено непосредственно анализу налоговых обязательств: изложена последовательность такого анализа, приведены необходимые показатели и порядок их расчета.

*Ключевые слова:* налоговые обязательства; экономический анализ; налоговое планирование.

В современных условиях ведения экономической деятельности функции и сфера деятельности бухгалтера имеют широкие границы. С одной стороны, это зависит от масштабов деятельности организации, с другой – от его отраслевой принадлежности, с третьей – от его места в управленческой структуре организации. Поэтому в зависимости от конкретных условий деятельность бухгалтера может варьировать от простого «счетоводства» до проведения экономической политики организации. Однако, независимо от прочих факторов, одним из важнейших аспектов деятельности бухгалтера будут вопросы налогообложения, а набор решений, которые необходимо принять бухгалтеру, и действий, которые в связи с этим необходимо выполнить, выливаются, так или иначе, в определенную политику. Частью такой политики будет налоговое планирование.

В идеале, налоговое планирование есть часть разработки учетной политики, поскольку именно на основе данных бухгалтерского и налогового учета формируется отчетность организации перед налоговыми органами [12]. В экономической литературе встречаются различные определения налогового планирования в организации.

Так, Э.С. Митюкова понимает под ним комплекс мероприятий, направленных на уменьшение или отсрочку налоговых платежей, в соответствии с нормами гражданского, трудового и налогового законодательства [4]. В представленном понимании присутствует действенная направленность и системный подход к процессу налогового планирования.

Другие авторы связывают данный процесс с возможностью использования каждым налогоплательщиком всех допустимых законом средств, приемов и способов для оптимального

сокращения своих налоговых обязательств, таким образом ограничивая цель налогового планирования только снижением суммы налоговых платежей [5].

Еще один подход к определению налогового планирования основан на его связи с оптимизацией налоговых платежей и решением параметрических задач. Например, в своих работах Н.Н. Селезнева определяет налоговое планирование как функцию управления финансово-хозяйственной деятельностью, которая заключается в установлении предполагаемых параметров будущего состояния объекта, оптимальных способов и методов достижения данного состояния в условиях ограниченности ресурсов и при допустимом уровне налогового риска [10]. Однако данное определение связывает налоговое планирование только с решением оптимизационных задач. В то же время налоговое планирование, как и любой процесс планирования, является более широким по смыслу понятием. Наилучшим образом его сущность отражает определение, данное Н.Г. Зиновьевой: «Налоговое планирование, являясь составной частью финансового планирования, представляет собой процесс разработки системы налоговых планов и показателей по обеспечению эффективности деятельности хозяйствующего субъекта в результате оптимизации налоговых платежей» [1].

Таким образом, наиболее полно отражает сущность налогового планирования его понимание как системы связанных с разработкой и исполнением планов (бюджетов) налоговых обязательств мероприятий, основанных на использовании предусмотренных законодательством льгот, отсрочек и рассрочек налоговых платежей, с целью обеспечения наилучших финансовых показателей деятельности организации.

Так или иначе, налоговое планирование является неразрывной частью общеэкономического планирования, а значит, оно должно соответствовать процедуре общего планирования в организации. С одной стороны, это обусловлено тем, что деятельность организации определяет объем налоговых платежей (а не наоборот), с другой – тем, что при несогласованности налоговой политики с общей политикой организации планирование налоговых платежей может войти в противоречие с общим планом развития пред-

приятия, что в итоге повлечет возникновение дисбалансов в управлении предприятием, а также увеличение издержек на управление, так как дешевле предусмотреть налоговые последствия для предприятия в общем плане развития предприятия, нежели корректировать утвержденный план в соответствии с налоговыми ожиданиями [12]. Следовательно, налоговое планирование предполагает ряд последовательных этапов, которые, так же как и его понятие, трактуются экономистами по разному (см. таблицу).

**Подходы к выделению этапов налогового планирования**

Автор и источник	Этапы налогового планирования
Налоговое планирование. Business Toolkits [7]	<p>I этап: знание налогов – точное знание текущего налогового законодательства, его дальнейшего развития; понимание того, какие положительные или негативные стороны оно имеет для предприятия;</p> <p>II этап: соблюдение налоговых законов – своевременная и четкая подготовка налоговых деклараций, отчетов, уведомлений и других документов, полная уплата всех причитающихся налоговых платежей;</p> <p>III этап: представление в налоговых органах – отправка налоговых деклараций, отчетов, уведомлений и других документов в налоговые органы, оказание помощи налоговым органам во время налоговых проверок и на других этапах соблюдения налоговых законов, переговоры с налоговыми и другими органами по вопросам нарушения налогового законодательства, снижения налогов и списания налоговой задолженности, представление предприятия в судебных органах по делам о налоговых правонарушениях;</p> <p>IV этап: налоговая оптимизация – планирование и управление хозяйственными операциями для достижения наиболее выгодной налоговой позиции в стратегической перспективе</p>
А.Н. Медведев [3]	<p>I этап: формулирование целей и задач нового образования, сферы производства и обращения, в связи с чем сразу же решается вопрос о том, следует ли использовать те налоговые льготы, которые предоставлены законодательством для малых предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере материального производства;</p> <p>II этап: решение вопроса о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте расположения предприятия и его структурных подразделений, имея в виду не только страны и регионы с льготным режимом налогообложения, но и регионы России с особенностями местного налогообложения;</p> <p>III этап: решение вопроса о выборе одной из существующих организационно-правовых форм предприятия;</p> <p>IV этап: анализ предоставленных налоговым законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в коммерческой деятельности; по результатам анализа составляется план действий в отношении осуществления льгот по выбранным налогам, который является составной частью общего налогового планирования;</p> <p>V этап: анализ всех возможных форм сделок, планируемых в коммерческой деятельности с точки зрения минимизации совокупных налоговых платежей и получения максимальной прибыли;</p> <p>VI этап: решение вопроса о рациональном размещении активов и прибыли предприятия, имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода</p>
Л.П. Павлова [6]	<p>I этап: анализ хозяйственной деятельности;</p> <p>II этап: вычленение основных налоговых проблем;</p> <p>III этап: разработка и планирование налоговых схем;</p> <p>IV этап: подготовка и реализация налоговых схем;</p> <p>V этап: включение результатов в отчетность и ожидание реакции контрольных органов</p>

Автор и источник	Этапы налогового планирования
Д.Н. Тихонов [11]	<p>I этап: организационно-подготовительный – определяется формированием аппарата, который должен организовать всю работу по составлению плана и подготовить условия для его реализации;</p> <p>II этап: исследовательский – определяется выполнением основных исследований, в том числе действующего налогового законодательства, предшествующих составлению плана. Здесь же осуществляется сбор требуемой информации, разрабатываются аналитические таблицы, выбираются нужные технико-экономические показатели;</p> <p>III этап: плано-разработочный – включает в себя составление самого плана;</p> <p>IV этап: основной – реализация данного плана</p>

Обобщая изложенное, могут быть предложены следующие этапы составления налогового плана:

- сбор информации для расчета налоговой нагрузки организации (фактической и планируемой) и показателей налогового бремени основных объектов обложения;
- анализ налоговой базы (может быть самостоятельным элементом управления);
- балансирование налоговых выплат (применение нормативов, льгот, отсрочек и т.д.);
- составление налогового календаря;
- составление операционного бюджета по налогам [9].

На *первом этапе* осуществляется систематизация информации о налогах и налоговых платежах за предыдущий год, оценка налоговых платежей в отчетном году в сопоставимых (по отчетному году) условиях налогообложения.

Эти данные используются для расчета налоговой нагрузки организации – отношение сумм начисленных и уплаченных (если не полностью уплачены по причине недостаточности денежных средств, то к уплаченным добавляется сумма недоимки отчетного года) налогов и сборов в течение года к выручке организации.

Другими словами, определяется, какая часть выручки потрачена на уплату налогов. Кроме того, необходимо рассчитать показатели налогового бремени для отдельных налогов по объекту обложения (НДС, акцизы, налог на прибыль, взносы на социальное страхование, налог на имущество). При этом главная цель заключалась в определении не только суммы, но и динамики налоговых платежей, максимально реальном отражении предполагаемых налоговых обязательств. Кроме того, можно поквартально рассчитать предполагаемую сумму прибыли, остающуюся в распоряжении организации, и на ее основе спланировать реальное движение денежных средств в течение года.

*Второй этап* – анализ налоговых обязательств организации, содержание которого состоит во всестороннем изучении состояния налоговых расчетов, оптимальности их налаженности и влияния на финансовое состояние организации.

Этот анализ основан на системном подходе и комплексном учете разнообразных факторов.

На *третьем этапе* осуществляется балансирование налоговых платежей. При этом кроме нормативов и льгот следует обратить внимание на использование установленных законодательством отсрочек и рассрочек налоговых платежей в бюджет, которые понимаются как особый порядок исполнения налогоплательщиком обязанностей по уплате налогов (сборов). Налоговый кодекс РФ дает четкое определение, что следует понимать под изменением срока уплаты налога, и устанавливает четыре формы, в которых оно может производиться: отсрочка, рассрочка, налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит.

На *четвертом этапе* налогового планирования составляется налоговый календарь, в котором указывается, когда и какие налоги должна заплатить организация. Это позволит избежать просрочек и пени. Налоговый календарь по основным видам налогов может быть использован с соответствующими корректировками в конкретной организации.

*Пятый этап* – построение налогового бюджета. Бюджет по налогам эффективен не столько сам по себе, сколько в рамках существующей системы финансового бюджетирования. Как один из операционных бюджетов, он должен согласовываться с бюджетом прибылей и убытков и бюджетом движения денежных средств. Увязка с бюджетом прибылей и убытков необходима вследствие того, что база для уплаты основных налогов (налоги на прибыль и НДС) связана с моментом формирования доходов и расходов и определением финансового результата. Увязка бюджета по налогам с бюджетом движения денежных средств нацелена на сбалансированность денежных доходов и платежей в бюджет для обеспечения достаточного уровня чистого денежного потока на момент погашения налоговых обязательств.

По окончании налогового планирования производится расчет следующих показателей:

- коэффициент достаточности денежного потока ( $k_{\text{одн}}$ );

– коэффициент экономической эффективности налоговой оптимизации ( $k_{эно}$ ).

Достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока определяется по формуле:

$$k_{\text{одн}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{КиЗ} + \text{МЗ} + \text{Д} + \text{НП}},$$

где ЧДП – чистый денежный поток организации за период;

КиЗ – выплаты по краткосрочным кредитам и займам;

МЗ – прирост запасов товарно-материальных ценностей за период;

Д – сумма дивидендов, выплаченных собственникам организации за период;

НП – сумма налоговых платежей, произведенных в текущем периоде или предстоящих в будущем.

Значение  $k_{\text{одн}} < 1$ , т.е. ниже критериального значения, что означает недостаточность чистого денежного потока, а значение  $k_{\text{одн}} > 1$  свидетельствует о достаточности чистого денежного потока организации вследствие принятых мер.

При этом последовательность расчета предполагает определения коэффициента достаточности чистого денежного потока организации до и после проведения мероприятий по минимизации налоговых платежей для определения их влияния.

Расчет коэффициента экономической эффективности предполагаемой оптимизации производится с учетом издержек на ее осуществление по следующей формуле:

$$k_{\text{эно}} = \frac{\text{НП}_{\text{б/но}} - \text{НП}_{\text{но}} - \text{З}_{\text{но}}}{\text{З}_{\text{но}}} \times 100\%,$$

где  $\text{НП}_{\text{б/но}}$  – сумма налоговых платежей, рассчитанная до проведения мероприятий по их минимизации;

$\text{НП}_{\text{но}}$  – сумма налоговых платежей, рассчитанная после проведения мероприятий по их минимизации;

$\text{З}_{\text{но}}$  – затраты на организацию и проведение мероприятий по минимизации налоговых платежей.

При этом такой расчет проводится как по всей совокупности налоговых платежей, так и по отдельным налогам.

Наиболее существенным из представленных этапов налогового планирования является анализ налоговых обязательств, цель которого – всестороннее изучение состояния налоговых расчетов для определения их влияния на финансовое состояние организации, раскрытие и изучение причин их изменения на основе системного подхода и комплексного учета разнообразных факторов.

Целью анализа налоговых расчетов организации является определение состояния налоговых расчетов организации для выработки способов достижения минимально возможных налоговых платежей посредством подбора методов управления и изменения в организационной и коммерческой структурах организации.

Задачами анализа налоговых обязательств организации являются:

– определение состояния налоговых расчетов в организации;

– определение структуры и динамики в состоянии налоговых расчетов;

– установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии налоговых расчетов организации и учет их влияния на финансово-хозяйственные показатели деятельности организации;

– сравнение размеров налоговых обязательств с показателями по отрасли, предыдущими и плановыми периодами, аналогичными по характеру хозяйствования или масштабам деятельности предприятий;

– расчет планово-прогнозных значений налоговых обязательств.

С учетом поставленных задач анализ налоговых обязательств может проклассифицирован по ряду признаков.

В зависимости от *анализируемого периода* анализ может быть проведен в оперативном (ежедневном, подекадном) и (или) последующем (за избранным отчетный период) порядке.

В зависимости от *содержания исследуемой информации* анализ может быть проведен комплексно по всем налоговым платежам или выборочно по отдельным их видам.

В качестве аналитической информации используются:

– налоговые расчеты (декларации) предприятия,

– его бухгалтерская отчетность

– и данные по счетам бухгалтерского учета по таким счетам, как сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», сч. 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 90 «Продажи», сч. 91 «Прочие доходы и расходы», сч. 99 «Прибыли и убытки» и др.

Методика проведения анализа налоговых расчетов организации включает совокупность конкретных методов (приемов), способов выполнения технико-экономического анализа. В анализе налоговых расчетов организации используется большое число разнообразных показателей (обобщающих, сводных, синтетических, интегральных, частных).

Итак, последовательность анализа состояния налоговых расчетов следующая:

**Этап первый.** Определение налогового поля и основных параметров по каждому налогу.

В налоговом поле приводится весь перечень налогов, сборов, пошлин, а также штрафных санкций, которые нужно платить предприятию. При этом по каждому виду платежа указываются основные параметры: налоговая база, ставка налога и сроки уплаты.

**Этап второй.** Анализ основных показателей налоговых платежей.

В соответствии с составленным налоговым полем определяется структура налоговых платежей и динамика каждого из них как минимум за два года. По материалам исследования формируются выводы о динамике и отклонениях размера каждого из начисленных к уплате налогов от предыдущего периода, плановых или среднеотраслевых значений. Анализ проводится по трем направлениям:

- структурно-динамический анализ;
- обобщенный факторный анализ;
- детальный факторный анализ.

Структурно-динамический анализ предполагает расчет доли каждого вида обязательных платежей в общем их объеме за период и расчет абсолютных и относительных величин изменения всей совокупности платежей и каждого из них в отдельности.

Обобщенный факторный анализ налоговых платежей проводится на основе двух факторов налоговой базы и ставки налога по соответствующему налогу:

$$НП = НБ \times r,$$

$$\Delta НП_{НБ} = \Delta НБ \times r_{баз},$$

$$\Delta НП_r = НБ_{отч} \times \Delta r.$$

При этом формулы расчета влияния изменения налоговой базы и налоговой ставки могут представлять собой не просто мультипликативную, а смешанную, аддитивно-мультипликативную модель, если по отношению к разным частям налоговой базы применяются различные налоговые ставки (например, при анализе НДС при появлении в структуре реализации товаров, облагаемых по ставкам 18 % и 0 % [2]).

При детальном анализе устанавливаются причины, воздействующие на величину каждого из начисленных налогов, рассчитывается размер их влияния на выявленные динамические изменения (отклонения от базовых величин) сумм налогов, т.е. производится факторный анализ налоговых платежей. Так, например, причины изменения налога на прибыль могут быть выявлены на основе следующей модели:

$$НПр = (B - Z + ПД - ПР) \times r,$$

где  $НПр$  – сумма налога на прибыль;

$B$  – выручка от реализации за период, принимаемая в целях налогообложения;

$Z$  – сумма затрат на производство и реализацию, принимаемых в целях налогообложения;

$ПД$  – сумма прочих доходов, принимаемых в целях налогообложения;

$ПР$  – сумма прочих расходов, принимаемых в целях налогообложения.

В случае необходимости проведения углубленного факторного анализа, приведенные комбинированные модели могут быть в аддитивной их части расширены путем детализации каждого учтенного в них фактора-слагаемого. Изучение влияния каждого фактора в дальнейшем может проводиться приемами факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных разниц и др.).

Аналогичным образом, исходя из установленного порядка исчисления соответствующего налога, можно построить факторные модели и по другим налоговым платежам.

Факторный анализ позволяет наглядно представлять процесс формирования налоговых платежей, регулировать их размер и изыскивать возможности их снижения.

**Этап третий.** Оценка налоговой нагрузки экономического субъекта.

Налоговая нагрузка – это отношение суммы всех налоговых платежей к величине доходов, которое представляет собой удельный вес обязательных платежей в общем объеме доходов. При расчете этой характеристики основная проблема заключается в выборе конкретной базы, с которой соотносится сумма уплаченных налогов. В современной научной литературе существует несколько подходов к определению такого базового показателя:

- совокупный доход или доход (выручка) от реализации продукции;
- прибыль за период (чистая или до налогообложения);
- добавленная или вновь созданная стоимость;
- источник уплаты налога или соответствующий используемый ресурс.

Всего можно насчитать порядка десяти различных методик, каждая из которых имеет достоинства и недостатки [9]. Выбор конкретной методики, которая будет использоваться в ходе анализа, зависит от видения аналитика, наличия достаточных данных для расчетов и задачи сопоставления рассчитанных показателей.

Полученный результат сравнивается с аналогичными данными прошлых периодов, а также со средними данными по стране, отрасли, организациям такого же уровня и т.д. Такое сравнение требуется для определения рейтинга

анализируемого предприятия, для более полной и объективной оценки уровня налогообложения предприятия. Исходя из этого, рекомендуется выбирать две методики расчета налоговой нагрузки: предполагающую детальный расчет для проведения внутреннего анализа и обобщенный показатель для внешнего сравнения.

Выводы, сделанные по полученным результатам, можно рассматривать как данные для обоснования и принятия управленческих решений в области налогообложения.

**Этап четвертый.** Оценка соблюдения сроков уплаты налогов в бюджет.

Состояние налоговых расчетов с позиций соблюдения установленных законами сроков уплаты налогов следует рассматривать как одну из визуальных характеристик уровня платежеспособности организации. Наличие просроченной задолженности по налогам характеризует платежеспособность предприятия как неудовлетворительную в определенных моменты анализируемого периода и влечет за собой необходимость начисления и уплаты пени в соответствии со ст. 75 НК. На данном этапе рассчитываются:

- коэффициенты исполнения текущих налоговых обязательств перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами ( $k_{ино}$ );
- коэффициент задолженности фискальным органам ( $k_3$ );
- доля суммы штрафов и пени в общей задолженности по налогам и сборам организации.

Коэффициенты исполнения текущих налоговых обязательств определяются как отношение величины уплаченных налогов (взносов) к величине начисленных налогов (взносов) за тот же период:

$$k_{ино} = \frac{НП_{упл}}{НП_{начисл}},$$

где  $НП_{упл}$  – сумма налоговых платежей, уплаченных в анализируемом периоде;

$НП_{начисл}$  – сумма налоговых платежей, начисленных за анализируемый период.

Общую величину задолженности фискальным органам определяют по формуле:

$$k_3 = \frac{КЗ_{нс}}{V_{ср}},$$

где  $КЗ_{нс}$  – задолженность по налогам и сборам на конец анализируемого периода (по данным баланса);

$V_{ср}$  – выручка, средняя за период, определяемая как отношение валовой выручки по оплате к числу месяцев периода.

Повышение уровня коэффициента задолженности фискальным органам характеризует увеличение удельного веса задолженности по налогам в общей сумме долгов предприятия.

Влияние на прибыль пени и штрафов, начисленных за налоговые правонарушения, определяется через расчет их удельного веса в общей сумме налоговых платежей. Начисление пени в связи с несвоевременным перечислением налогов в бюджет равноценно уменьшает чистую прибыль и свидетельствует о несовершенстве управления денежными потоками предприятия. Начисленные штрафы в связи с налоговыми правонарушениями также равноценно уменьшают чистую прибыль и являются следствием неудовлетворительного состояния внутреннего контроля и низкого качества проведенного аудита бухгалтерской отчетности.

По материалам исследования делаются конкретные предложения и рекомендации по соблюдению сроков уплаты налогов.

**Этап пятый.** Проведенный анализ состояния налоговых расчетов необходимо связать с текущим состоянием финансово-хозяйственной деятельности организации. Причиной такой необходимости является обоснование налоговой выгоды с позиции действующего законодательства: полученные в ходе мероприятий по минимизации налогов выгоды должны способствовать улучшению финансового состояния организации в целом, а не быть самоцелью [8]. Для этого нужно провести *экспресс-анализ текущего состояния финансово-хозяйственной деятельности организации*. Целью такого анализа является оценка текущего состояния, динамики экономического потенциала и рыночной деятельности. Для проведения экспресс-анализа используются данные финансовой отчетности организации. Он включает в себя оценку состояния и динамики экономического потенциала и оценку имущественного положения организации.

Экспресс-анализ текущего состояния финансово-хозяйственной деятельности организации поможет оценить реальную картину состояния организации за анализируемый период.

**Этап шестой.** Оценка эффекта от установленных организаций (предприятием) учетной и налоговой политики.

Учетная и налоговая политики влияют на финансовые результаты работы организации (предприятия). Определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики – одно из условий эффективного налогового производства. Выбирая позицию, предприятие должно обосновать сделанный выбор расчетами налогов, величина которых зависит от выбора альтернативного способа учета, т.е. снижение

(рост) налоговой нагрузки вследствие избранного способа определения выручки от реализации в целях налогообложения.

По материалам исследования делаются конкретные выводы об экономическом эффекте от установленной предприятием налоговой политики. Даются рекомендации по оптимизации учетной и налоговой политики организации (предприятия).

**Этап седьмой.** *Обобщение результатов проведенного анализа в виде конкретного заключения.*

Содержание заключения должно быть достаточно полным и содержать выводы по всем проведенным этапам анализа. Общая последовательность изложения может быть следующая:

1) характеристика экономического уровня развития предприятия и условий его хозяйствования;

2) характеристика системы налогообложения исследуемой организации (общая, специальные режимы и т.д.), выделение особенностей налогообложения;

3) характеристика динамики показателей налоговой нагрузки, налоговой базы, структуры налогов, налогового производства;

4) отражение взаимосвязи состояния налоговых расчетов и финансовых результатов деятельности организации;

5) формулировка рекомендаций в отношении:

– регулирования и снижения каждого из налоговых платежей и налоговой нагрузки в целом;

– возможностей роста финансовых результатов за счет экономии налоговых платежей;

– совершенствования управления денежными потоками в целях недопущения уплаты пени;

– повышения качества внутреннего контроля и аудита бухгалтерской отчетности в целях предотвращения уплаты штрафных санкций за налоговые правонарушения.

В целом результаты такого анализа дают возможность корректировки налоговой политики организации, механизма налогового влияния на доходы и расходы.

### Список литературы

1. *Зиновьева Н.Г.* Налоговое планирование как способ повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей // *Управленческий учет.* 2006. № 2. С. 74-84.

2. *К вопросу* о методике определения налоговой базы по НДС и налогу на прибыль расчетным методом // *Развитие учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов:* сб. науч. тр. / под общ. ред. Т.Г. Шешуковой; Перм. гос. ун-т. Пермь, 2011. С. 178-189.

3. *Медведев А.Н.* Как планировать налоговые платежи: практическое руководство для предпринимателей. М.: ИНФРА-М, 1996. 192 с.

4. *Митюкова Э.С.* Налоговое планирование. Анализ реальных схем. М.: Эксмо, 2008. 192 с.

5. *Налоговое* планирование в бизнесе / под ред. Ф.Н. Филиной. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. 336 с.

6. *Налоговое* планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения): гл. науч. ред. Л.П. Павлова. М.: Издание редакции журнала «Бухгалтерский учет и налоговое планирование», редакции «Библиотека бухгалтера и предпринимателя» и Международного центра сравнительных исследований проблем налогообложения, 1997-1998. 2099 с.

7. *Налоговое* планирование. Business Toolkits, 1996. URL: [www.aup.ru/files/m44/taxes.pdf](http://www.aup.ru/files/m44/taxes.pdf) (дата обращения: 07.10.2013).

8. *Об оценке* арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. *Пащенко Т.В.* Анализ и оптимизация налоговой базы: учеб. пособие. Пермь, 2010. 184 с.

10. *Селезнева Н.Н.* Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2007. 224 с.

11. *Тихонов Д.Н.* Основы налогового планирования. М.: Инфограф, 1999. 192 с.

12. *Фишер О.В.* Налоговое планирование на промышленном предприятии. М.: Финансы и кредит, 2003. 96 с.

## РАЗДЕЛ VIII. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

УДК 338.24

**REAL OPTIONS КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
ПЛАНИРОВАНИЯ****П.В. Магданов, к. экон. наук, доц. кафедры менеджмента, докторант Финансового университета при Правительстве РФ**Электронный адрес: [mpv@psu.ru](mailto:mpv@psu.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Метод реальных опционов широко применяется в ведущих зарубежных компаниях при принятии стратегических решений. Однако в российских компаниях этот метод известен в малой степени и редко применяется при разработке инвестиционных проектов и в процессе стратегического планирования. В статье дается описание метода реальных опционов как одного из основных методов стратегического планирования.

-----  
*Ключевые слова: метод реальных опционов; стратегическое планирование; корпорация.*

**Введение**

В 1973 г. Ф. Блэк и М. Шоулз разработали модель ценообразования на финансовые опционы [2]. В том же году Р. Мертон доработал модель Блэка-Шоулза и показал ее широкую применимость [14]. Благодаря открытию, сделанному М. Шоулзом и Р. Мертоном, в 1977 г. появилось понятие реальных опционов. Его ввел С. Майерс, рассуждая о том, что стоимость компании имеет два главных источника: 1) стоимость уже имеющихся активов и 2) возможность приобрести в будущем активы по приемлемой цене [18]. Вторым источником назван термин *real options*. В общем случае реальные опционы дают возможность приобрести (*call options*) или продать активы (*put options*) в будущем по цене, привлекательной для лиц, которые не имеют таких возможностей. Главное отличие реальных опционов от финансовых опционов состоит в том, что последние означают право купить финансовые активы (базовые и производные ценные бумаги), тогда как первые подразумевают нефинансовые, т.е. материальные и нематериальные, в том числе интеллектуальные активы.

1977 год можно считать отправной точкой в возникновении и эволюции теории реальных опционов. Понятие действительных возможностей (*real options*) получило основополагающее значение при выработке стратегических решений в условиях неопределенности и нестабильности внешнего окружения, потрясающую силу которого мировое сообщество в полной мере испытало во второй половине 1970-х гг. С. Майерс, подчеркивая разницу между стратегическим планирова-

нием и управлением финансами, выразился так: «Стратегическое планирование нуждается в финансах. Расчет чистой приведенной стоимости необходим для проверки результатов стратегического анализа и наоборот. Однако метод дисконтированного денежного потока не позволяет корректно оценить стоимость стратегических хозяйственных сфер, находящихся на первоначальной стадии развития. Теория корпоративных финансов требует усовершенствования путем введения понятия реальных опционов» [19].

Метод реальных опционов широко применяется в ведущих зарубежных компаниях при принятии стратегических решений. Однако в российских компаниях метод реальных опционов известен в малой степени и редко применяется при разработке инвестиционных проектов в рамках процесса стратегического планирования. Поэтому автор видит цель статьи в том, чтобы дать краткое описание методу реальных опционов и показать возможности его применения в процессе стратегического планирования.

**Теория реальных опционов.** В простом определении теория реальных опционов представляет собой систематизированный подход к оценке реальных (материальных и нематериальных) активов в условиях неопределенности, характеризующейся высокой степенью изменчивости и неустойчивости [16]. Теория реальных опционов является составной частью научного менеджмента и основывается на теории корпоративных финансов, финансовом, экономическом и инвестиционном анализе, теории принятия решений, эконометрике и управлении проектами.

Теория реальных опционов позволила разрешить одну из самых важных теоретических проблем стратегического планирования: принятие стратегических, в том числе инвестиционных решений в условиях высокой нестабильности рыночной конъюнктуры. Метод реальных опционов позволил интегрировать принятие решений и оценку их последствий в длительном периоде. Появилась возможность свести в единое целое 1) предвидение будущих изменений во внешней среде, 2) неопределенность и риск стратегических решений и 3) денежное выражение стоимости избираемого курса развития организации. Метод реальных опционов позволил увидеть значительное большее число стратегических альтернатив, которые прежде отсекались методом дисконтированного денежного потока (далее – метод ДДП) ввиду низкой прибыльности и высокой неопределенности. Кроме того, метод реальных опционов установил связь между проектно-ориентированным анализом стратегических инвестиций и видением будущего, т.е. всей стратегией развития корпорации [1].

Многие исследователи полагают, что метод реальных опционов представляет собой принципиально новый взгляд на оценку неопределенности и связанного с ней риска и определение последствий альтернативных вариантов решений в управлении активами. В этом новом мышлении главными аспектами выступают 1) понимание того, что неопределенность создает возможности для инвестирования и 2) неопределенность создает условия для управления с целью повышения стоимости опционов и рентабельности инвести-

ций. Преимущество метода реальных опционов над любым другим методом оценки эффективности инвестиционной деятельности состоит в том, что проект рассматривается как процесс, развивающийся в заданном периоде и состоящий из последовательно связанных компонентов. Уделяя пристальное внимание факторам, влияющим на эффективность проекта, можно корректировать принятые ранее решения с учетом появившихся возможностей или угроз.

**Стратегия как портфель реальных опционов.** Решающий шаг в изменении взглядов на финансовую стратегию корпорации и финансовую оценку корпоративной стратегии (стратегического плана) сделал Т. Люерман в начале 1990-х гг. Он представил стратегию как портфель реальных опционов, что означает следующее [11]. При большой изменчивости ключевых параметров расчетов по методу ДДП могут быть сделаны неверные инвестиционные решения. Возьмем, к примеру, нефтегазодобывающую отрасль, в которой стоимость нефти на биржевом рынке меняется циклически. В период высоких цен решение о приобретении новой нефтеносной провинции представляется вполне обоснованным, поскольку денежные потоки максимальны, но и стоимость приобретаемого актива тоже предельно высока. Когда цена на нефть начинает понижаться, то уже принятые решения об инвестировании становятся все менее эффективными. Принимать решение об инвестировании в приобретение нефтеносных провинций следует в период низких цен, но метод ДДП может показать неэффективность такого решения.

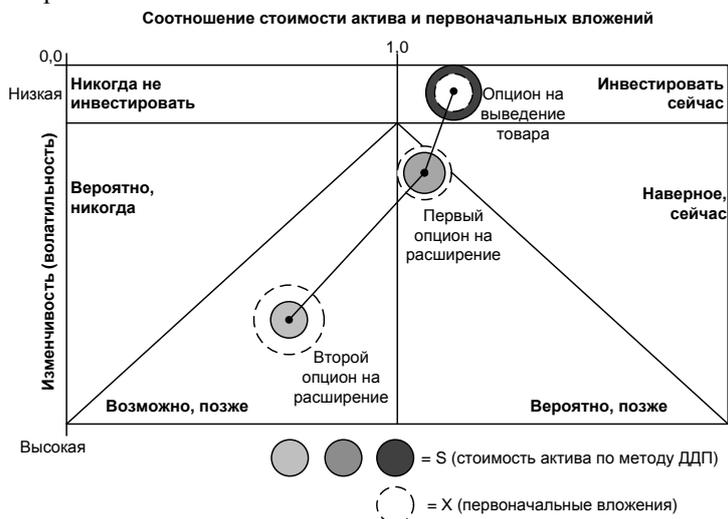


Рис. 1. Стратегия как портфель реальных опционов [12]

Т. Люерман предложил простое решение [12-13]. Кроме классического параметра – коэффициента рентабельности инвестиций следует ввести параметр, отражающий уровень неопределенности (волатильности). Тогда стратегия как портфель реальных опционов может выглядеть так (рис. 1). Предположим, стратегия компании

подразумевает принятие трех стратегических решений: вывод на рынок нового товара и двухэтапное расширение производственных мощностей. Как видно на рис. 1, решение о выводе продукта рассчитывается по методу ДДП, поскольку неопределенность низкая, а чистая приведенная стоимость больше первоначальных затрат. Второе ре-

шение – опцион типа *call*, так как имеется неопределенность, а коэффициент рентабельности инвестиций чуть более единицы. Третий опцион тоже типа *call*, но реализуется только тогда, когда будет реализован второй опцион. При этом прогнозируется, что чистая текущая стоимость актива меньше затрат на его приобретение. Соответственно, стоимость стратегии – это сумма стоимостей первого решения по методу ДДП, второго опциона и третьего, двойного опциона.

**Конус неопределенности как поле для поиска стратегических возможностей.** Идея, заложенная в методе реальных опционов, содержит в себе значительно большее, чем простое введение кумулятивное переменная, позволяющей установить математическое соответствие между уровнем неопределенности и доходностью инвестиций. Теория реальных опционов впервые дала инструмент работы с неопределенностью, которая стала рассматриваться не как угроза, а как совокупность возможностей, неизвестных сейчас и пока нераскрытых в будущем. Благодаря данной теории стратегия стала действительно стратегической. В самом деле, если можно судить о том, что имеются проекты, дающие высокую рентабельность инвестиций, то это еще не стратегия, а лишь портфель проектов. Стратегия появляется тогда, когда предполагаются нераскрытые возможности, которые нужно найти и реализовать. Поэтому стратегическую стоимость бизнеса или портфеля проектов можно определить так [20]:

*стратегическая стоимость = дисконтированная стоимость ожидаемых денежных потоков + стоимость возможностей, создаваемых стратегическим управлением.*

Иными словами, стоимость бизнеса по варианту развития организации «как есть» представляет собой чистую приведенную стоимость по утвержденным проектам, т.е. таким, которые при низком уровне риска дают наибольшую рентабельность инвестиций. Вариант «как должно

быть» увеличивается на стоимость, которую руководство должно создать путем реализации стратегии, т.е. снижения неопределенности и связанного с ней риска до приемлемого уровня.

Традиционный взгляд на природу неопределенности предполагает уменьшение стоимости будущих доходов согласно геометрической прогрессии и размеру ставки дисконтирования. Метод реальных опционов, напротив, предполагает наличие неопределенности, которую можно использовать на создание новых денежных потоков, а стоимость бизнеса может увеличиваться вследствие предпринимаемых управленческих усилий по поиску и преследованию *действительных возможностей*. Руководителям нужно отчетливо понимать, что последствия всех их решений и действий, будущая стоимость бизнеса, будет находиться в некотором пределе – конусе неопределенности (рис. 2). Нижний предел конуса неопределенности соответствует безрисковой ставке, которая, как правило, находится ниже уровня рентабельности, позволяющего воспроизводить собственный капитал. Верхний предел конуса неопределенности определяется уровнем риска, который может оцениваться при помощи среднеквадратического отклонения. Чем выше совокупный уровень риска в стратегии, тем шире конус неопределенности. Реальный опцион – это гибкость, которую руководитель может использовать при принятии решений. Именно в гибкости состоит стратегический аспект метода реальных опционов и его огромное значение для стратегического планирования. Если руководство способно добиваться перспективных результатов, связанных с высоким уровнем неопределенности, то стратегия развития становится важнейшим инструментом управления. Если руководство не проявляет гибкости в достижении стратегических целей, то любая, даже самая блестящая стратегия окажется бесполезной.



Рис. 2. Как неопределенность увеличивает стоимость [1]

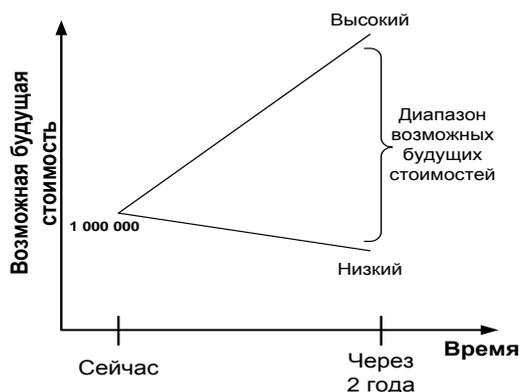


Рис. 3. Конус неопределенности [1]

Ниже представлены наиболее распространенные виды реальных опционов (табл. 1).

Таблица 1

**Примеры реальных опционов, распространенных в практике инвестиционной деятельности корпораций**

Вид опциона	Описание	Сфера применения
1. Опцион на отсрочку ( <i>англ.</i> option to defer)	Руководство задерживает сделку по продаже или сдаче в аренду ценного участка земли. Цель: оценить последствия в виде роста цены на актив или снижения стоимости строительства завода или здания	Все добывающие отрасли. Операции с недвижимостью. Сельское хозяйство. Переработка леса
2. Опцион на последовательное инвестирование ( <i>англ.</i> time-to-build option)	Организация инвестирования в виде последовательности проектов позволяет остановить бизнес в случае поступления неблагоприятных сведений. Каждый этап инвестирования рассматривается как отдельный опцион, состоящий из последующих опционов и имеющий общую стоимость	Все высокотехнологичные отрасли, особенно фармацевтика. Долгосрочные и масштабные проекты. Венчурные предприятия
3. Опцион на различные операции ( <i>англ.</i> option to alter operation scale)	В случае наступления особо благоприятных рыночных условий руководство может расширить производство или увеличить использование ресурсов. И напротив, в случае ухудшения рыночной конъюнктуры возможен вариант сокращения объема операций. В наихудшем варианте допускается прекращение производства	Добывающие отрасли. Производственное строительство. Модная одежда. Потребительские товары. Коммерческая недвижимость
4. Опцион на прекращение операций ( <i>англ.</i> option to abandon)	При быстром ухудшении рыночной конъюнктуры руководство может прекратить текущие операции и продать активы по частям или как действующий бизнес	Капиталоемкие отрасли (авиаперевозки, железные дороги). Финансовый сектор
5. Опцион на переключение ( <i>англ.</i> option to switch)	В случае изменения уровня спроса и цен на товары руководство может гибко менять производственную программу или перенастраивать производство под выпуск новых товаров	Потребительская электроника. Подарки и игрушки. Автомобилестроение. Производство комплектующих. Химическая отрасль
6. Опционы роста ( <i>англ.</i> growth options)	Сделаны инвестиции в инфраструктуру бизнеса (приобретение запасов нефти, участка земли, НИОКР), вследствие чего появляется возможность начинать новые проекты, начинать производство товаров, добывать нефть	Отрасли с инфраструктурой (добыча полезных ископаемых, НИОКР, высокие технологии, компьютеры). Зарубежные операции. Поглощения и приобретения
7. Комбинированные опционы ( <i>англ.</i> multiple interacting options)	Текущие проекты предполагают множество вариантов действий: расширение, защита, поддержка и другие. Консолидированная стоимость портфеля проектов может отличаться от суммы стоимостей отдельных проектов	Проекты во всех перечисленных выше отраслях

Источник: [20].

Метод реальных опционов имеет решающее значение [16]:

- при определении направлений инвестиционной деятельности и формировании портфеля инвестиционных проектов в условиях переменчивой и непредсказуемой конъюнктуры рынка;
- при оценке финансовых последствий отдельных стратегических решений и корпоративной стратегии в целом;
- при установлении приоритетов инвестирования на основе последовательной количественной и качественной оценки проектов;
- при оптимизации стоимости долгосрочных инвестиционных решений путем рас-

чета дерева решений и определении факторов неопределенности и степени риска;

- при определении времени инвестирования и срока окупаемости проектов, анализе чувствительности проектов и выявлении факторов стоимости и доходности инвестиций;
  - при управлении существующими и возникающими возможностями в рамках выбранных направлений стратегического развития.
- Между финансовыми опционами и реальными опционами есть общие черты. При определении стоимости опционов обоих типов используются одинаковые параметры, однако им придается различный смысл (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение финансовых опционов с реальными опционами

Параметр	Опцион на финансовый актив	Опцион на реальный актив
$P$	Биржевая стоимость актива	Текущая стоимость денежных потоков от инвестиционной деятельности в нефинансовый актив
$X$	Цена применения	Стоимость приобретения (продажи) актива
$R$	Безрисковая ставка	Экспоненциальная безрисковая ставка; стоимость капитала
$\sigma$	Мера волатильности (изменчивости) дохода	Среднеквадратическое отклонение относительной стоимости проекта; уровень неопределенности и риска
$T$	Длительность в годах	Срок жизни опциона; время, на которое может быть отложено инвестиционное решение

Источники: [4, 5].

Реальные опционы объединяются в портфель подобно инвестиционному портфелю спекулятивного или стратегического инвестора. Инвестиционный портфель определяется как совокупность объектов инвестирования (базовых и производных активов), оцениваемая и управляемая как единое целое. К одному инвестиционному портфелю применяется только одна стратегия, определяемая сочетанием степени риска и уровня потенциального дохода. Но в случае с реальными опционами дело обстоит иначе. Реальный опцион может представлять собой последовательность других, более отдаленных во времени реальных опционов. Кроме того, реальные опционы относятся к физическим активам, таким как технологическое оборудование и объекты недвижимости, которые могут быть взаимно дополняемыми, а в ряде случаев не могут быть разделены между собой. Реальные опционы, помимо этого, означают ведение операционной деятельности, на которую влияют внешние факторы, – доступность ресурсов, ставка ссудного процента, динамика и характер спроса. Все это сильно отличает реальные опционы от финансовых опционов, стоимость которых во многом определяется действиями биржевых игроков и в меньшей степени – способностью эмитента создавать доход держателю актива.

Портфель *реальных опционов*, т.е. *действительных возможностей* управления активами, определяется как «совокупность материальных и

нематериальных активов и связанных с ними реальных опционов, которая характеризуется известной степенью риска и имеет ограничения, связанные с сущностью данных активов» [3]. Различия между портфелем финансовых инструментов и портфелем реальных опционов заключается в следующем:

1) *отношение к риску*. Приобретение финансовых активов означает установление компромисса между доходностью и степенью риска, это так называемый пассивный риск. Владелец реального опциона может управлять степенью риска, к примеру, откладывая проект по строительству завода в силу отсутствия благоприятных обстоятельств. Поэтому для портфеля реальных опционов диверсификация рисков не применяется;

2) *создание стоимости*. Каждый финансовый опцион обладает строго определенной возможностью создавать стоимость, как это имеет место в случае с облигациями. Модель Блэка-Шоулза позволяет определять доходность финансовых опционов. В случае с реальными опционами наблюдается обратная ситуация: его владелец не может точно судить о том, какую именно стоимость может принести ему реальный актив в будущем, и будет ли будущая стоимость выше стоимости в текущий момент.

В силу таких существенных различий между финансовыми и реальными опционами не рекомендуется объединять их в общий инвестици-

онный портфель. Реальные опционы и финансовые опционы объединяет лишь то, что оба инструмента дают владельцу право, а не обязательство совершить в будущем некоторые действия [1].

Метод реальных опционов применяется при соблюдении ряда условий [17]:

- *наличие финансовой модели.* Метод реальных опционов основывается на традиционной модели дисконтирования денежных потоков. Отсутствие финансовой модели свидетельствует о том, что все стратегические решения уже приняты, следовательно, не требуется дополнительных рассуждений;

- *наличие неопределенности.* Стоимость опциона не должна удовлетворять стандартным требованиям метода ДДП к окупаемости инвестиций. Если все точно известно, а неопределенность отсутствует, то метод ДДП достаточен для принятия решений. Отсутствие изменчивости в ключевых параметрах модели означает нулевую стоимость реальных опционов;

- *внешняя неопределенность должна оказывать решающее влияние на принятие решений и финансовые результаты их реализации.* Принимаемые руководством фирмы решения должны испытывать влияние неопределенности и связанного с ней риска. Детерминированные решения не попадают в область применения метода реальных опционов;

- *руководство должно иметь возможность влиять на ход исполнения инвестиционных решений.* Если руководство фирмы может использовать неопределенность для создания будущих стоимостей, то метод реальных опционов применяется для снижения риска и увеличения стоимости инвестиционных проектов. В случае, когда имеются полностью неконтролируемые и неопре-

деленные внешние факторы, которые руководство не может использовать для увеличения стоимости, метод реальных опционов не применяется;

- *руководители фирмы должны иметь достаточные навыки и опыт, а также доверие со стороны заинтересованных сторон, чтобы приступить к реализации опционов в подходящий для этого момент.* В противном случае ни одна возможность во всем мире не станет благоприятной для фирмы.

Интересно отметить взаимосвязь метода реальных опционов и метода SWOT-анализа (рис. 4-5). Сильные стороны фирмы понижают цену приобретения и повышают цену продажи реального опциона, т.е. повышают выгоду от его реализации. Внешние угрозы существенно повышают вероятность использования опциона типа *put*, т.е. принуждают фирму продавать материальные или нематериальные активы [24]. Благоприятные возможности означают наличие опционов типа *call*, т.е. стимулируют фирму приобретать доходные активы. Имеет смысл реализовывать реальный опцион тогда, когда базовая стоимость актива существенно выше цены приобретения опциона, и наоборот, когда его стоимость ниже цены продажи опциона. Факторы, которые при традиционной логике инвестиционного проектирования уменьшают стоимость будущих денежных потоков, действуют в обратном направлении. Изменчивость конъюнктуры и длительный горизонт планирования создают возможности для увеличения стоимости реального опциона. Для того чтобы стоимость реального опциона, т.е. нефинансового актива, была высокой, требуется наличие сильных сторон, значимых для фирмы, или несущественные слабые стороны.

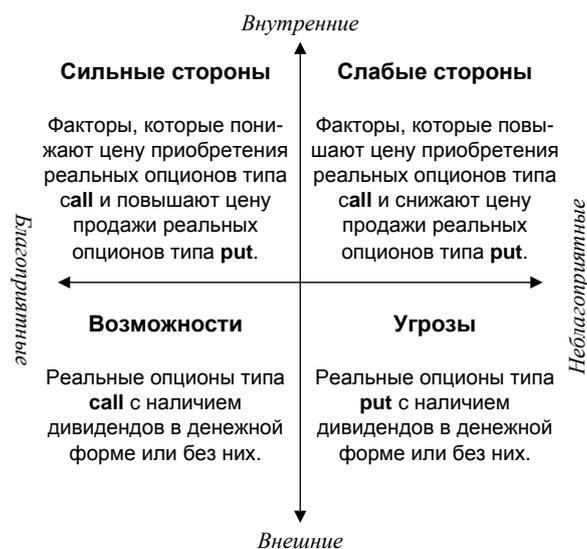


Рис. 4. Синтез метода реальных опционов и метода SWOT-анализа [24]



Рис. 5. Оценка стратегических возможностей с позиции реальных опционов [24]

Метод реальных опционов имеет большое значение для стратегического планирования в силу следующих рассуждений. Во-первых, появление метода реальных опционов сразу привлекло внимание специалистов по стратегическому управлению [23]. Одна из важнейших проблем управления состоит в распределении ограниченных ресурсов между проектами. Классическая финансовая теория требует, чтобы в первую очередь средства вкладывались в проекты с минимальным сроком окупаемости и наибольшей отдачей на вложенный капитал. Но что делать, когда внешние обстоятельства меняются? Выгодность одних начатых проектов вызывает сомнения, а некоторые другие проекты, ранее считавшиеся бесперспективными, выглядят вполне надежными. Подход «планирование-программирование-бюджетирование» предполагал полное финансирование и завершение любого начатого проекта, тогда как метод реальных опционов позволил гибко подходить к реализации проектов и управлению ресурсами фирмы. Метод реальных опционов дал возможность ответить на самый важный вопрос: как рыночные условия могут помочь фирме экономить ресурсы? Инвестиции в получение ресурсов, обеспечивающих конкурентные преимущества фирмы, представляют собой последовательность взаимосвязанных реальных опционов.

Одним из первых методов разработки корпоративной стратегии, в условиях относительно стабильной конъюнктуры рынка на рубеже 1960-1970-х гг., стал портфельный метод, согласно которому составлялась матрица, подразумевавшая наличие стандартных вариантов действия. Метод реальных опционов предполагает обратное: матрица отсутствует, стандартные решения в условиях неопределенности неприемлемы. Стратегическое планирование направлено на определение возможностей инвестирования и представляет собой процесс выяв-

ления и оценки факторов, влияющих на инвестиционные решения в условиях неполной информации и риска. Центральную роль в этом играет установление точного соответствия между рыночными возможностями, доходностью операций и инвестиционной деятельностью фирмы [22]. В сущности, принятие портфеля проектов к исполнению еще не означает стратегического планирования; стратегическое планирование появляется тогда, как руководство действует исходя из обстоятельств, определяющих доходность каждого проекта в портфеле. Важно одновременно добиться и прибыльности бизнеса в краткосрочном периоде, и долгосрочного развития организации.

Во-вторых, теория реальных опционов оказалась очень полезной при управлении международными операциями в транснациональных корпорациях [9]. В сущности, международные операции корпораций являлись совокупностью реальных опционов, связанных с предельно высоким уровнем неопределенности и риска. Например, зарубежные проекты представляли собой опционы роста (табл. 1), а вложения в создание инфраструктуры позволяли в дальнейшем реализовывать множество других проектов [8]. Кроме того, корпорации имели портфели проектов – реальных опционов на переключение (табл. 1), позволявших гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры путем изменения цепочки поставок. Вообще, идея переключения производственных программ для корпораций, ведущих операции в разных странах, оказалась ценной с точки зрения реальных опционов.

Особенно большое значение метод реальных опционов получил при разработке и реализации проектов по созданию объектов социально-экономической инфраструктуры [7]. В частности, объекты транспортной, портовой, энергетической инфраструктуры позволяют развивать операционную деятельность во многих

направлениях деятельности, соответственно, возникает множество *действительных возможностей* для экономических субъектов. Поэтому метод реальных опционов имеет большое прикладное значение при стратегическом планировании социально-экономического развития мегаполисов и регионов.

В-третьих, теория реальных опционов помогла разрешить одну из важнейших задач стратегического планирования – создание возможностей, понимаемых как способность организации использовать материальные и нематериальные ресурсы, осуществлять заданные процессы и выполнять поставленные цели. Однако возможности фирмы не являются товаром, поскольку не предназначены для продажи и обмена, соответственно, не могут быть объектом инвестирования. Вследствие этого вложения в создание возможностей не приносят прямой выгоды, а лишь опосредованно через последующие проекты, связанные с использованием создаваемых возможностей. К примеру, разрабатывая новый товар и вкладывая в НИОКР большие средства, фирма может получить серию изобретений, которые можно использовать в производстве других товаров. Опцион на последовательное инвестирование (табл. 1) позволяет оценить вновь создаваемый потенциал, который реализуется через новые проекты. Неопределенность с использованием создаваемых возможностей может пойти на благо фирмы путем реализации серии последовательных проектов.

Инвестирование в создание возможностей имеет особый термин «инвестиционная платформа» [13]. К примеру, приобретение новых видов оборудования может стать причиной роста качества и снижения производственных издержек, что, в свою очередь, может привести к появлению конкурентных преимуществ. Некоторые виды деятельности требуют наличия технологической платформы – совокупности технологий, обладание которой позволяет фирме продавать продукты и услуги, отвечающие требованиям потребителей по цене и качеству. Вложение средств в создание технологической платформы также является «инвестиционной платформой», позволяющей развивать бизнес в новых направлениях.

В-четвертых, теория реальных опционов внесла большой вклад в решение проблем, связанных с инвестированием в венчурные предприятия [6]. Венчурные предприятия широко распространены в деловой среде. К ним относятся практически все виды консорциумов, создаваемых крупнейшими корпорациями для реализации сложных проектов с неопределенными перспективами, к примеру, строительство газопроводов, освоение крупных месторождений полезных ископаемых, производство уни-

кальных видов продукции. Создание венчурного предприятия происходит в условиях полной неопределенности. Ни одна из участвующих сторон не знает, какие исходы ожидают венчурное предприятие, предполагаются лишь потенциальные выгоды, весьма отдаленные от даты принятия решения о создании венчурного предприятия. Применение метода реальных опционов позволяет оценить последствия различных вариантов – ликвидация, приостановка действия, смена сторон в партнерстве, выкуп предприятий одной стороной. Каждый этап венчурного предприятия рассматривается как реальный опцион, а все этапы вместе – как последовательность реальных опционов. Управление деятельностью венчурным бизнесом приобретает, таким образом, совершенно иной смысл. Поиск и реализация *действительных возможностей* или прекращение операций в случае их отсутствия – в этом заключается сущность стратегического управления венчурным предприятием на основе метода реальных опционов.

В-пятых, теория реальных опционов дает взгляд на фирму как *институт, создающий возможности* [21]. Действительно, если стратегия предполагает инвестирование в ряд проектов, то стратегическое планирование можно рассматривать как процесс поиска и обоснования инвестиционных возможностей, т.е. реальных опционов. Следует отметить, что важна не только и не столько оценка инвестиционных возможностей, сколько осознание всей цепочки последовательно связанных возможностей, своего рода «взгляда в будущее». Метод реальных опционов – это не только оценка инвестиций, а способ мышления, направленный на использование неопределенности как источника новых возможностей создания добавочной стоимости.

Корпоративная стратегия определяет портфель стратегических хозяйственных сфер и ключевые направления развития в каждой из них. В зависимости от того, сбудутся ли прогнозные сценарии, корпорация может «переключать» стратегическое развитие с одного направления на другое, переходя от одного реального опциона к другому. Выявление и обоснование новых реальных опционов означает адаптацию стратегии к меняющимся внешним факторам. В сущности, работа высшего руководства, равно как содержание стратегического управления, сводится к поиску реальных опционов в виде проектов и ресурсов. Нужно «снабдить» организацию ресурсами и опционами, чтобы в терминах стратегий и стратегических планов они были обоснованы и приняты к действию исполнительными органами управления. От последних требуется умение отслеживать изменения во внешней среде и адаптировать к ним базовые стратегические идеи.

Реальные опционы, понимаемые как *действительные возможности*, тесно связаны со стратегическими намерениями. Инициативы побуждают руководителей искать возможности (ресурсы или проекты) и обосновывать их потенциальную стоимость для организации. Следует понимать, что стратегией движет не желание выбрать новую стратегическую позицию, малоуязвимую для действий конкурентов, как это предполагалось исследователями в 1980-х гг. В основе современной корпоративной стратегии лежит стремление поддерживать способность организации находить и претворять в жизнь реальные опционы, т.е. действительные возможности развития [15].

В-шестых, метод реальных опционов внес в методологию стратегического планирования новый инструмент, равный по степени обоснованности и значимости теории финансовых опционов [23]. Очевидное несоответствие метода ДДП длительному горизонту планирования и потребности в управлении инвестиционной деятельностью в течение периода реализации проекта устранено методом реальных опционов. Строгость и определенность в расчетах, присущая теории финансовых опционов, появилась и в методологии стратегического планирования благодаря методу реальных опционов. Появилась возможность совместить стратегические реалии и видение будущего, которым присуща высокая степень неопределенности, с традиционными методами расчета будущих стоимостей стратегических решений, принимаемых сегодня и в течение всего горизонта планирования. Инвестиционный анализ и стратегический анализ получили общую теоретическую базу в виде теории реальных опционов. Метод реальных опционов позволил добиться компромисса между определенностью стратегического плана и возможностью менять направления развития, используя простые и комбинированные опционы. Следовательно, стратегический план должен содержать стратегические возможности как реальные опционы, т.е. предполагать «переключение» с одного направления развития на другое. Стратегические возможности, заложенные в стратегическом плане (стратегии), должны взаимно дополнять друг друга. Организация может переходить от одного варианта действий к другому, не меняя сущности стратегии.

#### Список литературы

1. *Amram M., Kulatilaka N.* Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World. Harvard Business School Press, 1999. 246 p.
2. *Black F., Scholes M.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities // *Journal of Political Economy*. 1973. Vol. 81. P. 637-659.

3. *Brosch R.* Portfolios of Real Options. Springer, 2008. 156 p.

4. *Brydon M.* Evaluating Strategic Options Using Decision-theoretic Planning // *Information Technology Management*. 2006. Vol. 7. P. 35-49.

5. *Chance D., Peterson P.* Real Options and Investment Valuation // *The Research Foundation of AIMR*. 2002. 114 p.

6. *Cuypers I., Martin X.* Joint Ventures and Real Options: An Integrated Perspective // *Advances in Strategic Management*. 2007. Vol. 24. P. 103-144.

7. *Herder P., Joode J., Ligvoet A., Schenk S., Taneja P.* Buying Real Options – Valuing Uncertainty in Infrastructure Planning // *Futures*. 2011. Vol. 43. P. 961-969.

8. *Kogut B., Chang S.J.* Platform Investments and Volatile Exchange Rates: Direct Investment in the U.S. by Japanese Electronic Companies // *Review of Economics and Statistics*. 1996. Vol. 78. P. 221-231.

9. *Kogut B.* Foreign Direct Investment as a Sequential Process / *The Multinational Corporation in the 1980s*. Ed. by C.P. Kindleberger and D.B. Audretsch. Boston, MA: MIT Press, 1983. P. 38-56.

10. *Luehrman T.* Capital Projects as Real Options: An Introduction // *Harvard Business School, Case №9-295-074*. 12 p.

11. *Luehrman T.* Investments Opportunities as Real Options: Getting Started on the Numbers // *Harvard Business Review*. 1998. July-August. P. 2-15.

12. *Luehrman T.* Strategy as Portfolio of Real Options // *Harvard Business Review*. 1998. September-October. P. 89-98.

13. *Maritan C., Alessandri T.* Capabilities, Real Options, and the Resource Allocation Process // *Advances in Strategic Management*. 2007. Vol. 24. P. 307-322.

14. *Merton R.C.* Theory of Rational Option Pricing // *Bell Journal of Economics and Management Science*. 1973. Vol. 4. P. 141-183.

15. *Mouzas S.* The Logic of Real Options in Strategy Implementation // *Advances in Applied Business Strategy*. 2005. Vol. 7. P. 79-90.

16. *Mun J.* Modeling Risk: Applying Monte Carlo Simulation, Real Options Analysis, Forecasting, and Optimization Techniques. John Wiley & Sons, Inc., 2006. 605 p.

17. *Mun J.* Real Options in Practice / *Real Options in Engineering Design, Operations, and Management* / Ed. by Black, H. and Aktan, N. CRC Press, 2010. P. 7-13.

18. *Myers S.C.* Determinants of Corporate Borrowing // *Journal of Financial Economics*. 1977. Vol. 5. P. 147-175.

19. *Myers S.C.* Finance Theory and Financial Strategy // *Interfaces*. 1984. Vol. 14, January-February. P. 126-137.

20. *Real Options in Telecommunications: the New Investment Theory and Its Implications for Telecommunications Economics* / Ed. by Alleman, J. and Noam E. Kluwer Academic Publishers. 1999. 280 p.

21. *Scherpereel Ch.* The Option-Creating Institution: A Real Options Perspective on Economic Organization // *Strategic Management Journal*. 2008. Vol. 29. P. 455-470.

22. *Smit H., Trigeorgis L.* Strategic Planning: Valuing and Managing Portfolios of Real Options // *R&D Management*. 2006. Vol. 36, №4. P. 403-419.

23. *Tong T., Reuer J.* Real Options in Strategic Management // *Advances in Strategic Management*. 2007. Vol. 24. P. 3-28.

24. *Zarkos S., Morgan R., Kouropalatis Y.* Real Options and Real Strategies // *Strategic Change*. 2007. Vol. 16. November. P. 315-325.

## РАЗДЕЛ IX. КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 336.71

### *РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ БАНКОВ*

**Е.Б. Никитина, к. экон. наук, доц. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [enika11@yandex.ru](mailto:enika11@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена поиску направлений увеличения прибыли банка. Рассмотренные мероприятия направлены, прежде всего, на рост непроцентных доходов.

*Ключевые слова: прибыль банка; непроцентные доходы банка; комиссионные доходы банка; операции с пластиковыми картами (эквайринг, интернет-эквайринг); выдача банковских гарантий.*

Процентные доходы остаются основным источником прибыли российских банков, но комиссионные — растут стабильнее. Сегодня на фоне снижения маржинального дохода и усиления конкуренции между банками комиссионный доход становится важным источником заработка для целого ряда банков [6]. Журнал «Финанс» подготовил рейтинг кредитных организаций по показателю чистого комиссионного дохода за первый квартал 2011 г. Оказалось, что в рейтинге топ-100 у 34 банков чистый комиссионный доход превысил процентный. У Мастер-банка, НБ «Траст», Москомприватбанка, Балтийского банка и УБРиР это особенно заметно [1]. На сегодняшний день хорошим результатом считается комиссионный доход в размере 20% от суммарного дохода банка. В среднесрочной перспективе до 2015 г. банки будут стремиться поднять этот результат до 30%, а некоторые амбициозные банки заявили о намерениях нарастить темп до 40% в год. Специалисты отмечают, что у комиссионных доходов есть дальнейший потенциал роста, так как доля комиссионных доходов в общем объеме операционных доходов у российских банков пока еще невелика относительно аналогичного показателя по банковским системам стран Центральной и Восточной Европы, следовательно, доля чистого комиссионного дохода должна увеличиваться.

Увеличение доли комиссионных доходов от юридических лиц характерно сейчас для многих банков. Этой тенденции способствовало ухудшение качества кредитных портфелей банков, которые были сфокусированы исключительно

на кредитовании. Сегодня кредит рассматривается всего лишь как один из инструментов привлечения клиента на комплексное обслуживание. Чем больше банк стремится оказывать не «разовые» услуги своим клиентам и использует комплексный подход, ориентированный на долгосрочное обслуживание, тем выше уровень комиссионных доходов. Клиенты начинают совершать большее количество операций через один банк. Снижение маржи при продаже одного продукта может быть компенсировано продажей нескольких продуктов с той же себестоимостью. Кроме стандартных комиссий кредитные организации придумывают новые комиссии, расширяя список услуг, за которые они взимаются, и группы клиентов, для которых эти услуги предназначены. Наиболее высокодоходными являются технологически сложные операции — документарный бизнес и обслуживание внешнеэкономической деятельности.

На объем комиссионных доходов будут влиять высокий уровень конкуренции в банковском секторе, развитие технологий и предоставляемых клиентам продуктов. Конкуренция заставляет банки снижать комиссионные ставки по ряду направлений. Здесь путь скорее не интенсивный, а экстенсивный: за счет роста количества операций будет увеличиваться и комиссионный доход. Развитие продуктовой линейки и банковских технологий позволит кредитным организациям привлекать новых клиентов, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению количества проводимых операций.

Цель данной статьи – выявление направлений повышения непроцентных доходов (комиссионных доходов) банка, связанных с операциями с пластиковыми картами (эквайринг и интернет- эквайринг) и выдачей банковских гарантий.

Новым в исследовании является поиск резервов развития клиентской базы на основе предложения дополнительных условий по существующим комиссионным продуктам и возможности внедрения относительно новых комиссионных продуктов.

Практическая значимость исследуемых вопросов состоит в повышении прибыли банка за счет комиссионных доходов.

Анализируя финансовые результаты банков, можно заметить, что у многих банков величина непроцентных расходов превышает величину непроцентных доходов, и темп прироста непроцентных расходов опережает темп прироста непроцентных доходов [7]. Состав непроцентных расходов обычно представлен комиссионными и непроцентными расходами. Традиционно нормальной структурой доходов банка считается преобладание процентного и комиссионного доходов. Непроцентные доходы имеют следующий состав: доходы от операций с иностранной валютой; доходы от переоценки иностранной валюты; доходы от участия в капитале других юридических лиц; комиссионные доходы; прочие доходы.

Из представленных непроцентных доходов, как правило, комиссионные доходы занимают достаточно весомую позицию. Комиссионные доходы относятся к операциям, связанным с получением комиссионного дохода от кредитных операций, РКО (в т.ч. связанные с расчетами по аккредитивам), факторинговым и лизинговым операциям, операциям по доверительному управлению, операциям, связанным с получением дохода от операций по предоставлению сейфов, операциям инкассации и др.

В ходе исследования было выяснено, что в условиях нарастания темпов инфляции банк должен стремиться к относительно сокращению доли процентного дохода, сопряженного с процентным риском. Банковские специалисты отмечают, что чем больше финансовое учреждение зарабатывает на комиссии, тем более стабильна его работа. Объясняется это тем, что зачастую комиссия не связана с рисковыми операциями банка [4]. Комиссионные доходы являются вторым (после процентных) по важности источником дохода, который в последнее время приобретает все большее значение в развитых странах и в последнее время является одним из наиболее актуальных направлений деятельности банков на банковском рынке России [5]. Таким образом, банку выгодно повыше-

ние именно комиссионных доходов от банковских услуг, так как:

- они являются более стабильными, чем процентные доходы;
- их получение не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных средств.

Услуги по величине комиссионного дохода ранжируются следующим образом [3]:

- 1) операции с пластиковыми картами;
- 2) кредитная деятельность;
- 3) расчетно-кассовое обслуживание;
- 4) валютные операции;
- 5) консультации и информационные услуги;
- 6) др.

Операции с пластиковыми картами в банках занимают лидирующее место в комиссионных доходах по уровню доходности (25 - 35%) [1]. Современный мир невозможно представить без пластиковых карт. Действительно, они проникли во все сферы деятельности человека - от торговли до страховых компаний, от медицинской сферы до индустрии развлечений. Изготовление пластиковых карт на сегодняшний день - необходимость, так как их использование создает дополнительные удобства и преимущество перед конкурентами.

Таким образом, наиболее перспективными направлениями получения комиссионных доходов являются операции с банковскими пластиковыми картами. Одной из таких операций, пользующейся огромным спросом, сегодня является эквайринг.

*Эквайринг* – это услуга, позволяющая организациям принимать банковские карты в качестве оплаты за свои товары и услуги. Компании, использующие эквайринг, увеличивают обороты за счет привлечения новых клиентов - держателей банковских пластиковых карт [3].

Преимущества:

- прием к оплате карт различных международных платежных систем, что обеспечивает клиентам широкий выбор вариантов платежа;
- возможность расходовать большие суммы и свобода выбора;
- отсутствие проблем с конвертацией денег;
- защита от фальшивых банкнот и мошенничества.

Комиссионное вознаграждение банка составляет определенный процент от суммы покупки в торговой точке по банковской карте. Размер его устанавливается банком для каждой торговой организации персонально, так как зависит от многих факторов. Например, от сферы деятельности организации, от ее среднемесячного торгового оборота, от того, как давно она работает на рынке и сколько имеет точек продаж, от объема занимаемой торговой точкой площади,

от типа связи и т.д., комиссии банков варьируются в диапазоне от 1,5 до 4% от суммы транзакции. Следует отметить, что определенный процент от полученной комиссии банк отдает платежной системе (в среднем 1,1%). Лидируют на рынке эквайринга такие банки, как Сбербанк, Газпромбанк, Росбанк, Русский стандарт.

Ряд банков предлагает удобный и современный способ управления финансовыми потоками, который позволяет банкам, используя различные каналы взаимодействия с клиентами, предоставлять им банковские услуги – дистанционное банковское обслуживание (ДБО). С точки зрения способов оказания услуг ДБО банком можно выделить: интернет - банкинг (оказание услуг на основе банковской системы платежей через Интернет), мобильный банк (оказание услуг на основе мобильных технологий), через банкоматы.

Услуга Интернет-эквайринг позволяет воспользоваться современной формой расчетов — безналичной оплатой товаров и услуг банковскими картами через Интернет.

Интернет-эквайринг – это разновидность эквайринга, представляющая из себя организованный процесс приобретения товаров (работ, услуг) через Интернет (в интернет-магазинах), с оплатой платежной (банковской) картой. С помощью услуги Интернет-эквайринг можно совершать платежные операции с любого устройства, открывающего доступ в Интернет, будь то мобильный телефон, ноутбук, коммуникатор или компьютер в интернет-кафе.

Преимущество связи через интернет становится очевидным, например, когда резко начинает расти курс доллара США и несколько сотен юридических лиц пытаются совершить платежи по старым курсам, одновременно дозваниваясь до банка. Естественно, не всем клиентам удается быстро провести операции. Когда для связи используется Интернет, это ограничение снимается.

Комиссия (тариф) за обслуживание услуг эквайринга в банках составляет в среднем 2%. Темп прироста оборота банков по торговому эквайрингу в 2012 г. увеличивается.

Еще одним направлением по увеличению прибыли является внедрение новой для банков услуги - банковской гарантии.

Практика торгового оборота свидетельствует, что довольно часто стороны (предприятия), вступая в договорные отношения, сталкиваются с "проблемой первого шага", вызванной свойственным предпринимательской сфере недоверием, а также желанием предотвратить убытки, которые могут возникнуть в результате недобросовестного поведения партнера. Поскольку у контрагентов имеется интерес к надлежащему исполнению договора, оба они ищут

компромисс, в равной степени учитывающий потребности каждого [2].

В связи с этим в коммерческом обороте приобретают важное значение правовые институты, способствующие решению указанной проблемы посредством придания твердости обязательству кредитора, с одной стороны - вызывающие уверенность в осуществлении договорных обязательств и устраняющие сомнения в недобросовестности контрагента, а с другой - предотвращающие причинение убытков, вызванных недобросовестностью партнера. В качестве таких инструментов выступают банковские гарантии как способ обеспечения исполнения обязательств.

Сегодня банковская гарантия становится все более распространенной банковской услугой. В России банковская гарантия применяется банками не так широко, как в зарубежных странах. Однако в последнее время популярность данной услуги возрастает в связи с использованием банковской гарантии для обеспечения исполнения контрактов [8].

Суть процесса предоставления банковской гарантии заключается в том, что гарант на согласованных условиях по просьбе принципала принимает на себя обязательство по уплате бенефициару определенной суммы и получает вознаграждение от принципала за оказание такой услуги.

Участниками отношений при банковской гарантии являются:

- гарант (банк);
- принципал (лицо, которое является должником в каком-либо обязательстве);
- бенефициар (лицо - кредитор принципала по обязательству, которое обеспечивается банковской гарантией).

Наибольшее распространение в банковских операциях получили договорные (контрактные) гарантии, которые обеспечивают платежи по любым договорам (например, договор о поставке товара, договор о предоставлении той или иной услуги и т.д.) и выставляются банками в обеспечение интересов импортера.

Такой услугой очень выгодно пользоваться клиентам-посредникам в сделках сферы внешней торговли. Кроме того, ей часто пользуются клиенты-импортеры, вносящие авансовые платежи по контрактам, и импортеры, получающие кредиты для осуществления платежа и желающие его отсрочить. Такая новая услуга, как банковская гарантия, будет удобна для клиентов и достаточно востребована ими, а также будет весьма выгодна для банка.

По сравнению с традиционными кредитами гарантии банка имеют ряд преимуществ для предприятия - клиента:

1. Высокая степень защиты — гарантия является безусловным обязательством банка и оплачивается по получению требования.

2. Простота использования — для бенефициара при получении средств по гарантии, как правило, не требуется предоставления каких-либо документов третьих сторон. Если какие-либо документы и должны сопровождать требование, то это — документы, разрабатываемые самим бенефициаром (например, копия транспортных документов);

Выгодой для банка будет являться то, что данный вид банковского продукта позволяет без отвлечения денежных ресурсов получать доход в виде комиссии за выдачу определенного вида гарантии. Размер вознаграждения за выдачу гарантии определяется Кредитным комитетом банка, колеблется от 2 до 10% и взимается одновременно при выдаче в полном объеме за весь период действия гарантии. Не-

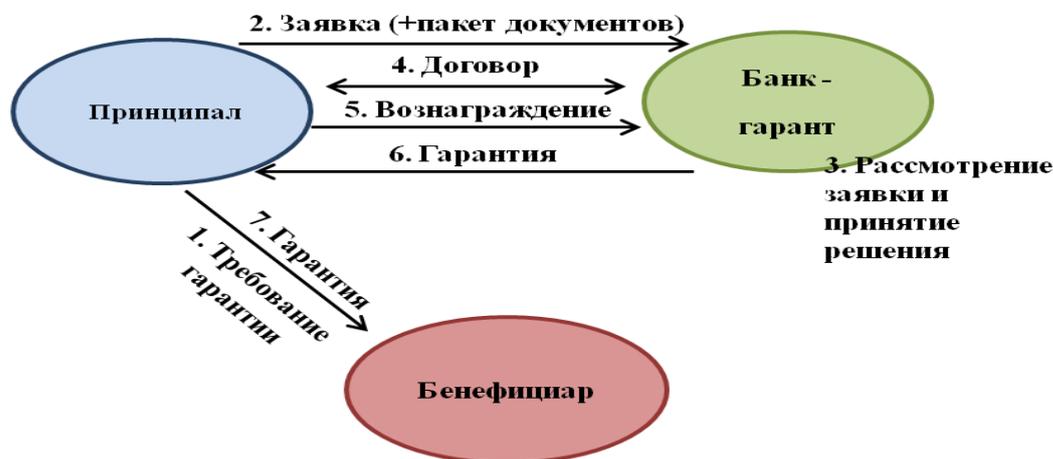
обходимо отметить, что основное влияние на комиссию оказывает величина гарантийной суммы и срок действия гарантии. Рассмотрим процесс выдачи банковской гарантии (рисунок).

*Этап 1.* Бенефициар запрашивает у принципала гарантию с целью своей же защиты от возможных потерь при данной сделке.

*Этап 2.* Принципал направляет Гаранту письменную просьбу (заявку) о предоставлении гарантии (без заявки банковская гарантия недействительна), а также все необходимые документы.

*Этап 3.* Гарант принимает решение о возможности выдачи гарантии в течение 1 дня.

Необходимо отметить, что при рассмотрении заявки на предоставление банковской гарантии необходим комплексный подход к рассмотрению гарантийной сделки по следующим направлениям:



Этапы выдачи гарантии

1. Определение объема ответственности банка по предполагаемой банковской гарантии. Банк-гарант должен четко представлять характер и объем обязательства, подлежащего гарантированию исходя из условий контракта, заключаемого принципалом со своим деловым партнером.

2. Анализ финансового состояния принципала. Проводится, как правило, на базе предоставленной финансовой отчетности за последние 2 года деятельности принципала. Анализ проводится путем расчета показателей и оценки их в динамике на основании действующих в банке методик анализа финансового состояния юридических лиц.

3. Оценка возникающих для банка рисков в связи с предоставлением банковской гарантии.

*Этап 4.* Принципал и банк - гарант заключают договор (соглашение), который будет регулировать их взаимоотношения, определять права и обязанности.

Содержание соглашения принципала и гаранта о выдаче банковской гарантии определяется по их взаимному согласию. Одним из наиболее важных условий является условие о порядке выплаты и объеме вознаграждения, подлежащего выплате принципалом гаранту. Другие условия соглашения между принципалом и гарантом могут касаться:

- определения обязательства, в обеспечение исполнения которого выдается гарантия;
- установления размера суммы, подлежащей выплате;
- отзывности или безотзывности выдаваемой гарантии;
- срока, на который выдается гарантия;
- документов, при представлении которых гарантом должна производиться выплата; ответственности сторон за нарушение условий соглашения и др.

*Этап 5.* Принципал оплачивает вознаграждение за выдачу банковской гарантии.

Этап 6. Гарант выдает принципалу банковскую гарантию. В ней определяется размер суммы, на которую она выдана, формулируются условия оплаты, указывается срок действия гарантии, список документов, которые должен представить бенефициар вместе с требованием.

Этап 7. Принципал передает банковскую гарантию бенефициару.

В зависимости от условий уплаты бенефициару денежной суммы можно различать:

- *гарантию по первому требованию (безусловную)*: платеж производится по первому

письменному требованию бенефициара в соответствии с условиями гарантии;

- *условную гарантию*: гарант также должен произвести платеж в соответствии с условиями гарантии по письменному требованию бенефициара, но уже сопровождаемому документами, доказывающими или подтверждающими неисполнение (ненадлежащее исполнение) принципалом своих обязательств.

Основные виды договорных гарантий представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Виды банковских гарантий**

Вид гарантии	Описание
<i>Тендерная гарантия</i>	Служит для обеспечения платежных требований стороны-организатора тендера по отношению к стороне, которая делает предложение в случае, если последняя либо отказывается от предложения, либо отменяет заявку после торгов, либо отказывается подписать договор или предоставить дополнительные гарантии его выполнения
<i>Гарантия по таможенным платежам</i>	Выдается предприятиям-импортерам, чтобы они могли обеспечить таможенные платежи, оплатить суммы расходов, необходимые таможенным органам, штрафные санкции за потерю, порчу, выдачу товаров без разрешения таможенных органов в нарушение установленных сроков вывоза с таможенного склада
<i>Гарантия исполнения контрактов</i>	Служит для обеспечения платежных требований покупателя (импортера) оговоренных сумм или штрафов в том случае, если обязательства продавца (экспортера) по своим договорным отношениям могут не выполняться (подрядное строительство)
<i>Гарантия возврата платежа</i>	Выдается в случае, если продавец может не выполнить свои обязательства по поставке товаров, предусмотренные контрактом

Гарантии исполнения традиционно считаются самыми рискованными для банка, а наименее рискованными видами гарантий – гарантии по таможенным платежам.

Для банковской гарантии характерны срочность и безотзывность, которые означают, что гарант не вправе без согласия бенефициара отка-

заться от принятых на себя обязательств. Отзывные гарантии встречаются крайне редко, так как не соответствуют природе банковской гарантии и вызывают недоверие со стороны бенефициаров.

Важным фактором, влияющим на стоимость гарантии, является наличие обеспечения (табл. 2).

Таблица 2

**Виды обеспечения гарантии**

Обеспечение	Лимит гарантии
Недвижимость (жилая или коммерческая)	70% от рыночной стоимости залога
Автотранспорт, спецтехника, производственное оборудование и прочее имущество	70% от рыночной стоимости залога
Депозит, открытый в Банке на срок не менее срока действия гарантии	100% от суммы депозита

В случае невыполнения принципалом своих обязательств перед бенефициаром последний обязан направить гаранту письменное требование о погашении долга. Гарант, в свою очередь, обязан выплатить сумму по гарантии, а затем взыскать ее с принципала. Банк серьезно заинтересован в погашении обязательств перед бенефициаром по причине ненадлежащего выполнения условий контракта. Отсутствие обеспечения автоматиче-

чески влечет за собой увеличение стоимости гарантии с целью покрыть возможные риски. В табл. 3 представлен пример выдачи банковской гарантии под залог и без залога, а также рассчитан размер комиссионных доходов от выдачи гарантий. Допустим, предприятие выполняет заказ (исполняет контракт) на сумму 50 млн руб. и контрагент просит предоставить гарантию исполнения обязательств данного контракта.

Таблица 3

## Расчет комиссионных доходов от выдачи банковских гарантий

Условия выдачи гарантии	Расчет
Банк выдает гарантию беззалогового обеспечения и устанавливает размер средней комиссии - 4% от суммы заказа	Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: 50 млн руб. * 4% = <b>2 млн руб.</b>
Банк выдает гарантию под залоговое обеспечение, размер залога устанавливает в размере 40% от суммы заказа и устанавливает размер средней комиссии – 6% от суммы гарантии	Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: 50 млн руб. * 40% * 6% = <b>1,2 млн руб.</b>

Таким образом, комиссионные доходы от предоставления банковской гарантии без залогового обеспечения составят 2 млн руб., а под залоговое обеспечение – 1,2 млн руб.

Рассмотрим пример выдачи банковской гарантии предприятию, рассчитаем размер комиссионных доходов от данной операции, а также сравним с доходом, который банк мог бы получить, предоставляя предприятию кредит на ту же сумму (табл. 4).

1. Допустим, предприятие обратилось в банк с просьбой о получении кредитных ресурсов в размере 50 млн руб. для пополнения оборотных средств сроком на 1 год.

2. Предприятие выполняет заказ (исполняет контракт) на сумму 50 тыс. руб., и контрагент просит предоставить гарантию исполнения обязательств данного контракта.

Таблица 4

## Расчет доходов от банковских операций

Банковская операция	Расчет
Кредит	Банк выдает кредит под 12% годовых с учетом трансферной ставки (средняя ставка, по которой банк привлекает финансовые ресурсы от сторонних источников), равной 9% Процентный доход от кредита: 50 млн руб. * (12% - 9%) = <b>1,5 млн руб.</b>
Гарантия	Банк устанавливает размер комиссии 4% от суммы гарантии. Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: 50 млн руб. * 4% = <b>2 млн руб.</b>

Таким образом, доход от предоставления банковской гарантии составят 2 млн руб., а от выдачи кредита – 1,5 млн руб. Доход от выдачи кредита является процентным, а от предоставления гарантии – комиссионным. Банку, безусловно, выгоднее повышать именно комиссионные доходы, так как они являются более стабильными, чем процентные доходы, и их получение не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных средств, т.е. банк может без отвлечения денежных ресурсов получать доход в виде комиссии за выдачу определенного вида гарантии. Отсюда можно сделать вывод о том, что банки в ближайшем будущем имеют все условия и возможности для того, чтобы развивать данную услугу.

В условиях сокращения процентной маржи по кредитным операциям перед банками стоит задача сохранить и приумножить прибыль за счет других источников: развития, в т.ч. комиссионных доходов.

## Список литературы

1. Бычкова Л. Самые комиссионные банки. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=2993798> (дата обращения: 01.10.2013).
2. Жаворонкова И.А. Комиссионные доходы - в центре внимания банков // Банковское обозрение. 2012. №2 (133). С. 24-29.
3. Медведев П.А. Внедрение новых банковских технологий // Межбанковское дело. 2012. № 13. С. 4-9.
4. Перспективные направления развития банков с развитой региональной сетью // Деньги и кредит. 2013. № 3. С. 12-18.
5. Посадская М.Н. Перспективы развития рынка электронных платежей // Бухгалтерия и банки. 2012. № 7. С. 11-17.
6. Самые надежные банки России на 2013 год. URL: <http://basetop.ru/samyie-nadezhnyie-banki-rossii-na-2013-god/> (дата обращения: 30.09.2013).
7. Удальцова Я. А. Банковская гарантия // Рисковик. 2012. № 7. С. 19-26.
8. Шевчук Д.И. Банковская гарантия как вид кредитного продукта // Финансовая газета. 2012. № 26. С. 4-6.

УДК 336.7:338

**К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЗАЕМЩИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И АНАЛИЗЕ ИХ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

**Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [sheshukova@psu.ru](mailto:sheshukova@psu.ru)

**М.В. Быкова, асп. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [maricia@mail.ru](mailto:maricia@mail.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматриваются особенности анализа кредитоспособности заемщиков малого бизнеса. Проведен анализ отличий предприятий малого бизнеса от среднего и крупного бизнеса как заемщиков банка и уточнена методика анализа кредитоспособности малых предприятий.

*Ключевые слова:* финансовый анализ; кредитование малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса играет важную роль, поскольку развитие малого предпринимательства способствует развитию экономики в целом. В условиях рыночной экономической системы одним из наиболее важных вопросов функционирования и развития малого бизнеса является поиск источников финансирования. Для банковских организаций данное направление кредитования является наиболее динамичным и сложным в кредитовании юридических лиц.

Для уточнения методики оценки кредитоспособности заемщика банка для клиентов малого бизнеса были поставлены следующие задачи:

- 1) формирование причин анализа кредитоспособности клиентов сегмента малого бизнеса для банка;
- 2) определение особенностей предприятий малого бизнеса для заемщиков банка;
- 3) анализ действующих методик анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков;
- 4) предложение уточнений оценки кредитоспособности заемщиков малого бизнеса.

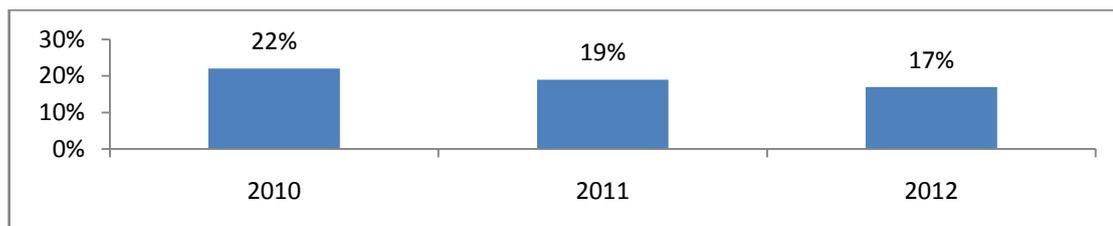
Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что несмотря на ориентацию

банков на кредитование малого бизнеса адаптированность существующих методик оценки кредитоспособности заемщика является достаточно низкой.

Кредитные организации в России за последние 3 года активизировали кредитование малого бизнеса, а именно:

- с 2011 г. в линейке кредитных продуктов практически всех банков появились специализированные продукты для данного сегмента: «Доверие» (Сбербанк), «Партнер» (Альфа банк), «Коммерсант» (ВТБ 24), «Ак Барс – Мобильный» (Ак Барс), «Микрокредит» (Банк Москвы), «Экспресс» (Россельхозбанк), Бизнес-кредиты банка Уралсиб и др.;
- снижаются сроки рассмотрения кредитных заявок;
- уменьшаются списки необходимых документов.

Согласно исследованию Рейтингового агентства Эксперт РА, портфель ссудной задолженности малого и среднего бизнеса по итогам 2012 г. достиг 4,5 трлн руб., однако темпы его роста снижаются (рисунок) [12].



Темп роста кредитного портфеля малого и среднего бизнеса

Темп роста кредитного портфеля по малому и среднему бизнесу превышает темпы роста кредитования крупного бизнеса (+11%), однако более чем в два раза отстает от темпа роста кредитного портфеля физических лиц (+39%). Причиной замедления кредитования в малом бизнесе является сокращение бизнеса вследствие ожидания ужесточения налогового законодательства.

Несмотря на снижение темпов роста кредитования малого бизнеса данный клиентский сегмент остается для банков крайне привлекательным. Многие банки в 2012 г. стали активно работать с данным сегментом, что способствовало наращиванию кредитного портфеля (табл.1) [11].

Таблица 1

Рейтинг банковских организаций по объему кредитования малого бизнеса в 2012 г.

Место	Банк	Прирост кредитного портфеля, млрд руб.	Прирост кредитного портфеля, %
1	Сбербанк России	736,44	+3,32
2	Промсвязьбанк	390,63	+6,19
3	Уралсиб	287,69	+5,76
4	ВТБ24	280,01	+74,32
5	Банк Москвы	236,57	+63,24
6	Возрождение	225,79	+40,72
7	Транскапиталбанк	71,88	+46,22
8	Центр-Инвест	63,08	+0,76

Кредитные организации акцентируют внимание на сегменте малого бизнеса по следующим причинам:

1. Рынок кредитования крупных корпоративных клиентов насыщен предложением, уровень конкуренции крайне высок. Борьба за клиентов приводит к тому, что разница (маржа) между процентами, полученными и уплаченными, по таким операциям снижается, доходность для банка каждого выданного кредита уменьшается. Кредитование сегмента малого бизнеса

дает максимальную разницу между расходами на привлечение средств и доходами от их размещения в виде кредита. В связи с отсутствием статистических данных по малому бизнесу приведем статистику уровня просроченной задолженности по малому и среднему бизнесу: согласно данным Центрального банка России для субъектов малого бизнеса и предпринимательства на 01.06.2013 г. ее уровень немногим превысил средний уровень просроченной задолженности всех клиентов (табл. 2) [18].

Таблица 2

Задолженность предприятий перед банковским сектором России

Задолженность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	В т.ч. просроченная	Доля	Задолженность средних и малых предприятий	В т.ч. просроченная	Доля
11 278 046	863 799	7,7%	4 554 696	391 198	8,6%

2. Одним из наиболее простых способов снижения кредитного риска является диверсификация кредитного портфеля. Большое количество заемщиков с небольшими суммами кредита позволяет банку не зависеть от нескольких крупных клиентов и их финансового состояния.

3. Выгодным фактором малого бизнеса является его переходное состояние между розничным и корпоративным сегментом. С точки зрения кредитования первое обеспечивает массовость, а второе – большие объемы займов. С другой стороны, доходность клиента не ограничивается процентными доходами от кредитов, и

малый бизнес может пользоваться всей линейкой продуктов банка, от корпоративных (для бизнеса) до розничных (для собственников и работников предприятия).

Таким образом, банкам важно наращивать объемы кредитования малого бизнеса, что требует грамотного анализа кредитоспособности малых предприятий. Для понимания целей и задач такого анализа необходимо дать определение самому понятию кредитоспособности. Анализ предложенных учеными определений представлен в табл. 3.

Таблица 3

## Определения кредитоспособности заемщика

Автор	Определение кредитоспособности заемщика	Комментарий
Питер С. Роуз	Может ли клиент обслуживать кредит [16]	Определение не учитывает возможности изменения способности обслуживать кредит в будущем, понятие «обслуживать кредит» недостаточно конкретизировано
Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун	Правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска при кредитовании конкретного заемщика [6]	Введение в определение понятия кредитного риска является излишним, т.к. он отражает то же, что и кредитоспособность, но с точки зрения вероятности. Автор указывает, что финансовая характеристика определяется нефинансовыми показателями, а также не учитывает эффективность использования кредитных средств
М.Я. Букирь	Кредитоспособность – существование у заемщика возможности получить кредит и вернуть его в срок полностью; совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемые способностью и готовностью заемщика вернуть кредит в срок и в полной сумме [3]	Определение кредитоспособности как возможности получить кредит не является обоснованным, так как целью оценки кредитоспособности и является оценка возможности получения предприятием кредита; определение сводится к способности и готовности погасить кредит полностью и в срок
Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова	Наличие у хозяйствующего субъекта предпосылок для получения кредита и его возврата в срок [17]	Неясна суть «предпосылок для получения кредита», определение не раскрывает суть кредитоспособности
Н.П. Любушин	Оплатность, характеризующаяся имеющейся у организации возможностью погашать свои обязательства за счет имеющихся активов [13]	Определение подразумевает возможность погашения кредита не за счет текущей или проектной деятельности, но в том числе за счет продажи основных средств, что отрицательно скажется на финансово-хозяйственной деятельности предприятия; не учитывает готовность предприятия к погашению долгов
А.Ф. Черненко	Потенциальная возможность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования привлеченных средств [22]	Определение не напрямую подводит к эффективности использования кредитных средств, однако не раскрывает все другие аспекты кредитоспособности, а также вводит понятие платежеспособности, не раскрывая его
Л.Т. Гиляровская	Это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита [3]	Определение не в полной мере раскрывает суть кредитоспособности, ее количественные и качественные характеристики, является слишком обобщенным, не учитывает эффективность использования кредитных средств.

Таким образом, предложенные определения являются недостаточно четкими. Под кредитоспособностью будем понимать правомочность получения в настоящем, возможность эффективного использования, а также готовность и возможность возврата заемных средств кредитору в будущем в заранее установленных форме, сроке и объеме с учетом платы за использование заемных средств. Определение учитывает не только возможность и желание заемщика вернуть денежные

средства, но и возможность их эффективного использования в организации: кредит не должен быть выдан в случаях, когда это снижает эффективность деятельности организации и влечет риск банкротства предприятия. Целью анализа кредитоспособности является определение целесообразности кредитования заемщика. К задачам анализа кредитоспособности заемщиков относятся:

1) определение оптимальной величины, срока, формы платежей по кредиту;

2) оценка текущего финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия;

3) прогнозирования финансовых показателей фирмы в период погашения кредита;

4) анализ целесообразности кредитования с точки зрения его влияния на финансовую устойчивость предприятия;

5) оценка готовности руководства предприятия к возврату кредита;

6) оценка ликвидности и достаточности залогового обеспечения.

В связи с отсутствием специализированных методик анализа кредитоспособности малых предприятий проведен анализ основных действующих методик оценки кредитоспособности юридических лиц (табл. 4).

Таблица 4

**Особенности существующих методик оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банков**

Методики	Критерий					Оценка целесообразности кредитования для клиента
	Учет количественных показателей	Учет качественных показателей	Учет отраслевой специфики	Оценка собственников	Автоматизация	
Рейтинговая оценка [4] (Э. Рид, Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон, Д. Колдвел)	+	-	-	-	+	-
Скоринговая модель [15]	+	-	-	+	+	-
Модели оценки вероятности банкротства (Альтман, Чессер, М. Федотова, Р. Сайфулин, Г. Кадыков, Бивер) [10]	+	-	-	-	+	-
Модель анализа денежных потоков (Д. Ендовицкий, И. Бочарова) [7]	+	-	-	-	+	-
6 С (практика зарубежных банков) [8]	-	+	-	+	-	-
SAMPARI (практика зарубежных банков) [12]	-	+	-	+	-	-
PARTS (практика зарубежных банков) [12]	-	+	-	+	-	-
Методика анализа делового риска (Г. Белоглазова, Л. Кроливецкая) [1]	-	+	-	-	-	-
Методика Ассоциации Российских банков (АРБ) [19]	-	+	-	+	-	-

Таким образом, большинство методик фокусируется на качественных либо количественных показателях, которые не соединяются в единый комплексный подход. Недостаточное внимание уделяется оценке собственников бизнеса, т.е. при оценке средних и крупных предприятий она действительно имеет меньшее значение [5]. Степень автоматизации анализа недостаточна, но именно анализ кредитоспособности малого бизнеса нуж-

дается в унификации. Оценка целесообразности кредитования, эффекта от выданного кредита не предусмотрена ни в одной из методик. Между тем данный фактор важен при оценке кредитоспособности заемщика, так как если выдача кредита приведет к существенному ухудшению финансовых показателей деятельности и финансового состояния фирмы, банк может столкнуться с трудностями при возврате кредита. Не учитываются такие

факторы, как степень диверсификации бизнеса и отраслевая специфика, инвестиции компании в развитие. Недостаточное внимание уделено собственникам и руководству фирмы: их управленческому опыту и кредитной истории.

Ни одна из приведенных методик анализа кредитоспособности не учитывает специфику деятельности малых предприятий. К особенностям малого бизнеса, которые необходимо учесть при анализе, относятся следующие:

1. Отсутствие информативной официальной отчетности. Приказ Минфина России от 17.08.2012 N 113н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н" (в Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций») утвердил формы баланса и отчета о прибылях и убытках для малого бизнеса. Упрощение способов ведения бухгалтерского учета было регламентировано Федеральным законом от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Бухгалтерский баланс содержит 5 строк для отражения групп статей актива и 6 – пассива, отчет о прибылях и убытках – 7 строк. Детализация показателей по статьям не предусмотрена. Данные формы не приспособлены для систематизации информации о деятельности предприятия в виде, необходимом для оценки кредитоспособности банком. Для индивидуальных предпринимателей, составляющих более 60% всех представителей малого бизнеса в России [9] и не находящихся на общей системе налогообложения, заполнение даже упрощенных форм отчетности не требуется. При анализе их кредитоспособности банки лишены полноценных официальных источников информации о деятельности.

2. Ведение «черной» и «серой» бухгалтерии в целях минимизации налогового бремени делает анализ официальной отчетности предприятий малого бизнеса некорректным. Банк также должен учесть вероятность обнаружения налоговыми органами налогового преступления и последствий для бизнеса (штрафы, уголовное преследование и т.д.), что может отразиться на способности компании погашать кредит.

3. Низкая финансовая грамотность заемщиков, некачественное ведение отчетности, незнание законов, отсутствие документов являются важными риск-факторами для банка. Помимо очевидных препятствий в рассмотрении заявки на кредит кредитные эксперты должны учесть следующий фактор: способен ли заемщик грамотно распорядиться денежными средствами в случае одобрения кредита.

4. Процесс производства, продажи товаров или оказания услуг в малом бизнесе существенно ограничен узким набором применяемых технологий, специализацией на отдельных направлениях. Согласно статистике ОАО «Сбербанк России», среди малых предприятий два из трех

малого бизнес занимаются только одним видом деятельности.

5. Малый срок ведения хозяйственной деятельности потенциальных заемщиков. При анализе крупных клиентов банки обычно запрашивают отчетность за 3-5 лет для оценки динамики финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости. Предприятия малого бизнеса имеют меньший срок жизни и больше всего ресурсов требуют именно на начальном этапе жизненного цикла фирмы. Для банков такие вложения традиционно считаются слишком рискованным и, что ведет к отказу в кредитовании проектов "start-up". Единственным исключением на рынке кредитования стал Сбербанк России, который предлагает кредит «Бизнес-старт» на открытие своего бизнеса. Но в данном случае на будущего предпринимателя накладывается множество ограничений: бизнес можно открыть только по франшизе, одобренной банком, или по установленному бизнес-плану, который признан банком работоспособным. Процесс оценки заемщиков достаточно сложный и включает в себя оценку в т.ч. предпринимательских способностей. В любом случае подобный продукт не является и не может стать массовым, чтобы удовлетворить потребности начинающих предпринимателей в капитале в силу своей сложности и жестких условий.

6. Существенную роль в вопросе выживаемости малого бизнеса на рынке играют учредители, собственники бизнеса, которые зачастую являются в бизнесе также лицами, принимающими решения. Они осуществляют детальное руководство и планирование, принимают участие в переговорах с ключевыми контрагентами. Положительной стороной в таком подходе к ведению бизнеса является гибкость и оперативное принятие решений, а отрицательными – превалирование личных интересов собственника над интересами бизнеса, влияние родственных связей на финансово-хозяйственную деятельность [14].

7. Ограниченная потребность малого бизнеса в ресурсах. Приводит к тому, что средняя сумма кредита в среднем в 5 раз меньше, чем в среднем бизнесе и в десятки раз меньше, чем в крупном.

Методика оценки кредитоспособности, в силу приведенных выше особенностей малого бизнеса, имеет свою специфику.

Использование аналитической отчетности помогает решить проблемы отсутствия или недостоверности официальной и управленческой отчетности.

От официальной отчетности существенно отличается управленческая. Управленческая отчетность – это система детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достиг-

нутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта [23]. Она является инструментом эффективного управления бизнесом, однако у каждого руководителя потребность в такой информации возникает в разном объеме и разной периодичностью. В отличие от бухгалтерской отчетности, предназначенной для внешних пользователей, управленческая нужна внутренним пользователям для осуществления тактического и стратегического руководства.

Использование управленческой отчетности малого бизнеса коммерческим банком при оценке кредитоспособности заемщика также не является панацеей. Во-первых, почти невозможно удостовериться в корректности представленных в ней данных. Во-вторых, управленческую отчетность ведет небольшое количество предпринимателей. В-третьих, предприниматели ведут внутренний учет по-разному, и было бы сложно составить методику анализа, подходящую для всех случаев.

Выходом из сложной ситуации для коммерческих банков стало составление управленческой отчетности кредитным специалистом банка при выезде на место ведения бизнеса. Уровнем его финансовой грамотности организация может управлять в отличие от уровня финансовой грамотности своих клиентов.

Эксперт составляет отчетность на основании первичных документов (договоры с поставщиками и покупателями, договоры об аренде, свидетельства о праве собственности, квитанции, расписки и прочее), а также подтверждает наличие активов с помощью визуального осмотра и выборочной инвентаризации (путем пересчета, измерения, взвешивания материальных ценностей).

Управленческие данные можно условно разделить на две группы: финансовые и данные об организации бизнес-процесса. В ходе анализа кредитных рисков, связанных с предприятием малого бизнеса, банк делает главный упор на проверку достоверности предоставляемых данных, так как вопрос доверия при кредитовании данного сегмента является самым актуальным [20].

Вместе со сбором информации аналитик банка проводит логическую проверку соответствия полученных данных друг другу. Каждый банк определяет методы проверки самостоятельно. На основании профессионального суждения автор предлагает к использованию следующие способы проверки:

1. Соответствие динамики собственного капитала финансовым результатам фирмы за период. В случае если имеются данные на две отчетные даты, исследуются динамика и причины изменения собственного капитала. Собственный капитал на вторую дату в управленческом (аналитическом) балансе должен соответствовать собст-

венному капиталу на первую дату, скорректированному на размер:

- полученной / изъятой прибыли;
- переоценки / выбытия основных средств;
- вложений собственников бизнеса;
- возврата неучтенной дебиторской задолженности;
- положительных / отрицательных курсовых разниц.

2. Поступление денежных средств от реализации в отчете о движении денежных средств (отчет о движении денежных средств, далее – ОДДС) должно соответствовать выручке от реализации (отчет о прибылях и убытках, далее – ОПиУ), скорректированной на изменение дебиторской задолженности (баланс, далее – ББ).

3. Расходование денежных средств за приобретение товаров и услуг (ОДДС) должно соответствовать себестоимости проданных товаров в ОПиУ, скорректированной на изменение товарных запасов (ББ) и изменение счетов к оплате (ББ).

4. Товаро-материальные запасы (далее – ТМЗ) (ББ) на вторую дату должны соответствовать ТМЗ на первую дату, скорректированным на закуп за период (ОДДС), себестоимость (ОПиУ), изменение счетов оплаты и предоплаты (ББ).

5. Дебиторская задолженность на вторую дату (ББ) должна соответствовать дебиторской задолженности на первую дату (ББ), скорректированной на выручку за период (ОПиУ) за вычетом поступлений от операционной деятельности (ОДДС), а также с учетом предоплаты (ББ).

6. Кредиторская задолженность на вторую дату (ББ) должна соответствовать кредиторской задолженности на первую дату (ББ) с корректировкой на себестоимость за период (ОПиУ) за вычетом закупа за период (ОДДС), а также изменений предоплаты (ББ) и ТМЗ (ББ).

Отчетность, которую составляет эксперт для банка, включает в себя:

- баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет и прогноз движения денежных средств.

На этом основании он сможет увидеть и «фотографию» бизнеса на момент выезда, и динамику его развития.

Особенностью малого бизнеса является невысокая доходность одного кредита в малом бизнесе, что делает необходимой скорейшую **автоматизацию анализа кредитоспособности** в банке. При этом необходим учет отраслевых особенностей малого бизнеса.

Учет отраслевой специфики не может проводиться в индивидуальном порядке под отдельных заемщиков. Определим основные общие характеристики отраслей, которые позволят их разделить:

- структура активов: преобладание постоянных или оборотных активов;
- доля собственного капитала: преобладание собственных или заемных средств;
- уровень ликвидности;
- уровень рентабельности;
- уровень оборачиваемости товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности;
- длительность производственного / финансового цикла;

- наличие сезонных колебаний выручки.

Исходя из данных критериев выделен ряд отраслей, обладающих наиболее ярко выраженными особенностями: оптовая торговля, розничная торговля, строительство, производство, оказание услуг, сельское хозяйство.

В табл. 5 указаны характеристики, которые, как правило, свойственны большинству компаний, занятых в указанной отрасли.

Таблица 5

**Основные отраслевые особенности (малый бизнес) (авторская разработка)**

Отрасль	Критерий	Характеристики
Торговля	Структура активов	<u>Оптовая торговля:</u> Высокая доля товароматериальных запасов. Значительные объемы дебиторской и кредиторской задолженности. Незначительная доля основных фондов (торговое, офисное оборудование), обычно недвижимость берется в аренду. Существенная величина краткосрочных кредитов (обычно для покрытия кассовых разрывов, расширения оборота) <u>Розничная торговля:</u> Высокая доля товароматериальных запасов. Значительные объемы кредиторской задолженности. Отсутствие дебиторской задолженности. Характерна незначительная доля основных средств (в основном торговое и офисное оборудование)
	Доля собственного капитала	<u>Оптовая торговля:</u> Для предприятий данной отрасли возможна минимальная величина собственного капитала. (кроме случаев, когда недвижимость находится в собственности) <u>Розничная торговля:</u> Возможна минимальная величина собственного капитала
	Ликвидность	Высокая ликвидность активов
	Рентабельность	<u>Оптовая торговля:</u> Средняя рентабельность бизнеса <u>Розничная торговля:</u> Более высокие показатели рентабельности по сравнению с оптовой торговлей
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	<u>Оптовая торговля:</u> Средние показатели оборачиваемости. <u>Розничная торговля:</u> Более низкие показатели оборачиваемости, чем в оптовой торговле
	Длительность производственного / финансового цикла	<u>Оптовая торговля:</u> Средняя длительность цикла <u>Розничная торговля:</u> Короткий финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Возможны (в зависимости от товара)

Отрасль	Критерий	Характеристики
Услуги	Структура активов	Значительная доля основных средств, с помощью которых компании осуществляют свою деятельность. Высокая доля дебиторской задолженности и несущественный объем кредиторской задолженностей. Если компания оказывает услуги физическим лицам (салон красоты, медицинские центры и т.д.), возможно отсутствие дебиторской задолженности и наличие значительного объема обязательств, включая кредиторскую задолженность, кредиты, займы (например, в случае покупки основных средств)
	Доля собственного капитала	Для предприятий данной отрасли возможна минимальная величина собственного капитала
	Ликвидность	Достаточно высокий уровень коэффициентов ликвидности
	Рентабельность	Достаточно высокий уровень коэффициентов эффективности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности, низкий уровень кредиторской задолженности и материальных запасов (оценка оборачиваемости не требуется)
	Длительность производственного / финансового цикла	Производственный цикл отсутствует, финансовый цикл короткий
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели.
Строительство	Структура активов	Наличие незавершенного строительства в числе прочих постоянных активов
	Доля собственного капитала	Возможна значительная доля заемных средств
	Ликвидность	Низкая
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Низкая
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл, оплата за сданный объект осуществляется поэтапно. Выручка и себестоимость могут длительное время отсутствовать и быть отраженными только после сдачи объекта в эксплуатацию
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели
Производство	Структура активов	Отрасль является фондоемкой и материалоемкой. Высокая доля основных средств и товароматериальных запасов
	Доля собственного капитала	Значительная доля собственного капитала
	Ликвидность	Низкие коэффициенты оборачиваемости, невысокие коэффициенты ликвидности
	Рентабельность	Невысокие показатели рентабельности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Возможны различные уровни оборачиваемости в зависимости от вида производимой продукции
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели

Отрасль	Критерий	Характеристики
Сельское хозяйство	Структура активов	Высокая доля основных средств (сельскохозяйственный транспорт, грузовой автотранспорт, оборудование)
	Доля собственного капитала	Возможна различная структура источников капитала в зависимости от политики региона в части субсидирования сельскохозяйственных производителей и иных факторов
	Ликвидность	Невысокие коэффициенты ликвидности
	Рентабельность	Низкие показатели рентабельности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Низкие коэффициенты оборачиваемости, Наиболее низкие значения оборачиваемости запасов, что объясняется спецификой сельскохозяйственной продукции
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Значительное влияние климатических и природно-региональных особенностей. В силу сезонного характера самыми низкими относительными показателями являются коэффициенты оборачиваемости

Финансовый анализ малого бизнеса должен принимать во внимание указанные выше особенности. Если банк при оценке кредитоспособности и принимает во внимание отраслевые особенности бизнеса, риск некорректной оценки выявленных фактов возрастает. Например, если модель анализа кредитоспособности будет требовать высоких показателей оборачиваемости от всех предприятий, компаниям сфер строительства и сельского хозяйства получить кредит будет невозможно. Длительность производственного и финансового цикла влияет на период анализа показателей, которые рассматриваются в ходе оценки кредитоспособности: слишком длинный период приведет к нерационально большому количеству собираемой о предприятии информации, слишком короткий может исказить картину бизнеса заемщика.

Необходимой составляющей анализа кредитоспособности малого бизнеса является анализ качественных характеристик, который должен включать следующие факторы:

- Стабильность регионального рынка (оценивается при помощи средств массовой информации, данных от других клиентов отрасли – кроме потенциального заемщика).

- Уровень конкуренции. Предприятия малого бизнеса редко оказываются монополистами даже на локальных рынках, и заемщик должен четко называть отличия своего бизнеса от конкурентов.

- Доля заемщика на рынке.
- Степень диверсификации бизнеса.
- Управленческий опыт руководителя в малом бизнесе.
- Степень автоматизации учета и отчетности.

- Инвестиции компании в развитие, модернизацию.
- Ассортимент предлагаемых товаров и услуг.
- Ценовая политика организации.
- Степень зависимости от поставщиков.
- Степень зависимости от покупателей.
- Кредитная история собственников бизнеса и директора.
- Деловая репутация собственников и директора.

**Необходимо проводить оценку целесообразности кредитования** с помощью эффекта финансового рычага, что дает возможность проанализировать влияние выданного кредита на финансовые результаты предприятия. Необходимость такого расчета связана с тем, что владельцы бизнеса не всегда способны спрогнозировать такое влияние на бизнес. Анализ позволит заранее выявить заемщиков, у которых отсутствует интерес к погашению кредитов: если выдача кредита экономически необоснованна, вероятность мошенничества с кредитом повышается.

Предприятие малого бизнеса всегда крайне заинтересовано в повышении эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности, что является важным условием выживания фирмы на рынке, а также увеличивает размер дивидендов ее собственников. Таким образом, при кредитовании для фирмы важно увеличить экономическую рентабельность активов и собственного капитала.

Предложенные уточнения методики оценки кредитоспособности заемщика позволят банку проводить более полную и качественную оценку кредитоспособности заемщика малого

бизнеса, обеспечить высокий уровень возвратности кредитов.

Анализ кредитоспособности малого бизнеса в банке требует отдельного подхода. Общие методики анализа, применяемые к корпоративным клиентам, не всегда являются эффективными в данном сегменте бизнеса. Учет всех его особенностей при помощи описанных выше методов позволит банку «захватить» клиентский сегмент, еще не до конца охваченный кредитованием. Для достижения успеха банку необходимо отвечать требованиям скорости, технологичности, гибкости и понимания бизнеса каждого из клиентов.

#### **Список литературы**

1. *Белоглазова Г., Кроливецкая Л.* Банковское дело. СПб.: Питер, 2004. 384 с.
2. *Большие средства для малого бизнеса.* URL: <http://raexpert.ru/editions/article58> (дата обращения: 24.08.2013).
3. *Букирь М.Я.* Кредитная работа в банке: методология и учет. М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2012. 240 с.
4. *Герасимов Б., Лаута Ю., Герасимова Е.* Качество методов оценки кредитоспособности оценки заемщика коммерческого банка. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2001. 126 с.
5. *Гиляровская Л.Т.* Экономический анализ. М.: Юнити-Дана, 2009. С. 350. 431 с.
6. *Ендовицкий Д.А., Бахтин К.В., Ковтун Д.В.* Анализ кредитоспособности организации и группы компаний. М.: КНОРУС, 2012. 376 с.
7. *Ендовицкий Д., Бочарова И.* Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. М.: КНОРУС, 2005. 272 с.
8. *Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И.* Управление кредитными рисками. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. 244 с.
9. *Институциональные преобразования в экономике (сайт Федеральной службы государственной статистики).* URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#) (дата обращения: 20.09.2013).
10. *Колесникова В., Криловецкая М.* Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2003. 578 с.
11. *Кому мил малый бизнес? Список банков, выдавших больше всего кредитов МСБ.* URL: <http://properm.ru/bank/news/58627/> (дата обращения: 22.08.2013).
12. *Кредитование* малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг. URL: [http://www.raexpert.ru/researches/banks/msb\\_total\\_banking/](http://www.raexpert.ru/researches/banks/msb_total_banking/) (дата обращения: 20.08.2013).
13. *Любушин Н.П.* Экономический анализ. М.: Юнити, 2010. 575 с.
14. *Нестеренко Ю.Н.* Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: Издательский центр РГГУ, 2007. 387 с.
15. *Опарина Н.И.* Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика // Банковское кредитование. 2009. N 5. С. 32-33.
16. *Роуз П.С.* Банковский менеджмент. М.: Дело Лтд, 1995. 126 с.
17. *Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.* Финансовый анализ. Управление финансами. М.: Юнити, 2006. 639 с.
18. *Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства.* URL: [http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=06&Year=2013&ТбIID=302-20&pid=sors&sid=ITM\\_23304](http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=06&Year=2013&ТбIID=302-20&pid=sors&sid=ITM_23304) (дата обращения: 23.08.2013).
19. *Тавасиев А.* Банковское дело. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 671 с.
20. *Управленческая, но не черная.* URL: <http://www.riskovik.com/riski/platezhnye/full/123/> (дата обращения: 20.08.2013).
21. *Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».* [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
22. *Черненко А.Ф., Ильшева Н.Н., Башарина А.В.* Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия. М.: Юнити-Дана, 2009. 207 с.
23. *Юдина Л.Н.* Управленческий учет и контроллинг. М.: Финансовый менеджмент, 2005. № 1. URL: <http://referent.mubint.ru/security/47/125314/1> (дата обращения: 15.08.2013).

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 338.45

**УЧЕТ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**О.В. Баженов, к. экон. наук, доц. кафедры учета, анализа и экономики труда**

Электронный адрес: 6819@list.ru

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19

Промышленное производство меди и изделий из нее является стратегически важной отраслью в России не только для пополнения бюджетов различных уровней, но и для функционирования смежных отраслей, таких как машиностроение, приборостроение, медицина и пр. В данной публикации рассматривается влияние социально-экономических кризисных явлений на результаты деятельности предприятий медной промышленности РФ.

-----  
 Ключевые слова: кризис; нестабильность; социально-экономический кризис; медная промышленность; стратегический анализ; риск.

Медная катанка, медные катоды и прочая полуфабрикатная продукция из меди являются высоколиквидным товаром как на внутреннем (российском) рынке, так и на наиболее привлекательных для российских производителей, западноевропейских и азиатских рынках. Ценовые котировки на медь, как и на прочие высоколиквидные и широко используемые природные ресурсы, определяется на биржевых

площадках Соединенных штатов Америки (COMEX) и Великобритании (LME). Несмотря на то, что динамика цен на медь компланарна направлениям развития экономики (отмечается снижение котировок в период кризиса или рецессии либо же рост котировок при росте экономики), в целом же абсолютного соответствия трендам развития экономики не наблюдается (рис.1).

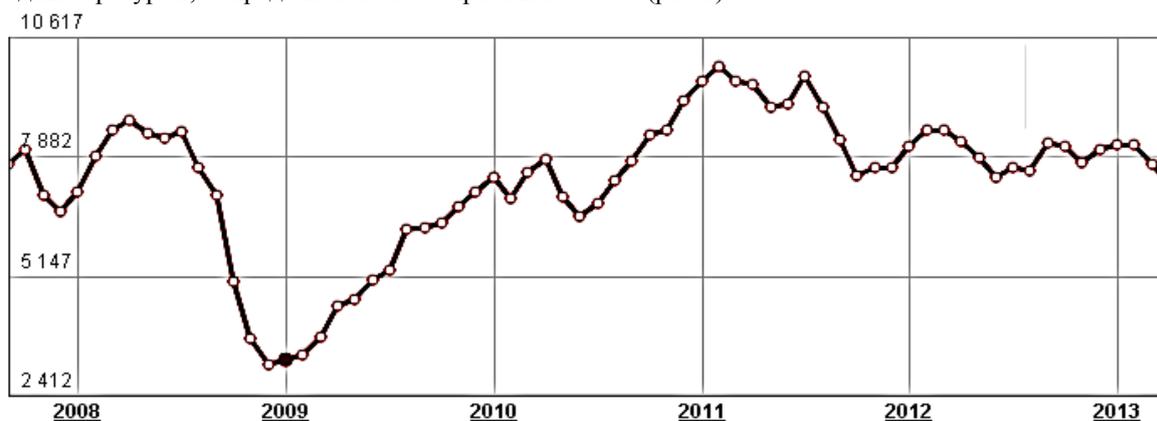


Рис.1. Динамика цен на медь за период 2007-2013 гг. [5]

Как видно из рис. 1, максимальное снижение цен на медь в период 2007-2013 гг. отмечалось в декабре 2008 г., что, в большинстве случаев, соответствует пику мирового финансо-

вого кризиса, однако восстановление цен до докризисного уровня произошло раньше полного восстановления мировой экономики (конец 2010 г.)

Обуславливается подобное явление, в первую очередь, глобальностью применения меди в промышленном производстве самых разных отраслей. Так, основными потребителями меди, в силу уникальности ее химических свойств, являются отрасли электротехники (производство кабелей, проводов, обмоток трансформаторов, электроприводов и пр.); широко медь используется при производстве теплообменного оборудования (радиаторы отопления и охлаждения, нагреватели, водо-водяные и газо-водяные теплообменники и пр.); медь также широко используется в производстве труб

круглого сечения во внутренних системах водо-, газо- и теплоснабжения; кроме того, широкое распространение медь получила в качестве одного из основных металлов при производстве сплавов (бронза – сплав меди с оловом, латунь – сплав меди с цинком); так же известно и прочее применение изделий из меди в архитектуре, медицине, строительстве, приборостроении, машиностроении и пр. [6].

Среди основных мировых производителей меди за период 2009-2011 гг. можно выделить следующие компании (табл.1.)

Таблица 1

Доли основных производителей в мировом производстве меди в 2009-2011 гг. [3]

Компания	Страна	Доля производства меди в общемировом масштабе, %		
		2009	2010	2011
CODELCO	Чили	9,8	9,3	8,8
FREEPORT-MCMORAN COPPER & GOLD INC	США	10,2	9,3	8,5
AURUBIS AG	Германия	6,0	6,1	6,2
JIANGXI COPPER	Китай	4,4	4,7	5,1
GRUPO MEXICO S.A.B. DE C.V.	Мексика	2,7	3,4	3,7
XSTRATA PLC	Швейцария	4,0	3,8	3,3
BHP BILLITON	Австралия	3,3	3,0	3,3
ANTOFAGASTA PLC	Великобритания	2,4	2,7	3,3
KGHM POLSKA MIEDZ S.A.	Польша	2,8	2,9	2,9
VEDANTA RESOURCES PLC	Великобритания	2,7	2,8	2,7
<b>УГМК, ОАО</b>	<b>Россия</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>
<b>ГМК Норильский Никель, ОАО</b>	<b>Россия</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>
HINDALCO INDUSTRIES LTD	Индия	1,9	1,7	1,7
BOLIDEN AB	Швеция	1,7	1,6	1,7
RIO TINTO	Австралия	2,3	2,1	1,7
КОРПОРАЦИЯ КАЗАХМЫС	Казахстан	1,8	1,6	1,6
VALE	Бразилия	1,1	1,1	1,5
FIRST QUANTUM MINERALS LTD	Канада	2,0	1,7	1,4
BARRICK GOLD CORP.	Канада	1,0	0,9	1,0
<b>РМК, ЗАО</b>	<b>Россия</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>
Прочие организации				

На основе аналитических данных табл. 1 можно отметить, что в число мировых лидеров производителей медной продукции входят 3 российских металлургических холдинга: ОАО «УГМК» (головная организация ОАО «Уралэлектромедь»), ОАО «ГМК «Норильский ни-

кель», а так же ЗАО «Русская медная компания» (ЗАО «РМК»). Динамику доли участия отечественных лидеров медного производства в российской медной промышленности можно проследить по данным, отраженным в табл. 2.

Таблица 2

Доли участников в российском промышленном производстве меди по результатам деятельности 2007-2011 гг. [3]

Компания	Доля производства меди в общероссийском масштабе, %				
	2007	2008	2009	2010	2011
УГМК (ОАО «Уралэлектромедь»)	39,9	40,2	38,7	41,3	41,6
ОАО «ГМК Норильский Никель»	42,7	45,8	44,8	41,0	39,8
ЗАО «РМК»	17,3	14,0	16,5	17,7	18,6

Таким образом, российские предприятия-лидеры медной промышленности, находясь в ТОП-двадцать крупнейших производите-

лей продукции, наряду с прочими компаниями подвержены негативному влиянию внешней и внутренней среды (внешним и внутренним кри-

зисным явлениям). С целью определения природы подобного влияния охарактеризуем социально-экономические кризисные явления и связанные с ними риски, которые способны повлиять на объемы и номенклатурный состав реализуемой российскими компаниями медной продукции.

На первом этапе рассмотрим терминологический аппарат, тесно связанный с понятием кризиса.

Кризисное явление – состояние наиболее концентрированного, бурного и разрушительного проявления изменений параметров обстановки в переломный момент перехода ее в новое качество.

Социально-экономическая нестабильность – радикальные социально-экономические изменения либо рассогласование явлений, вызванные сменой направлений и/или темпами изменений в социально-экономической сфере общества.

Социально-экономический хаос – ситуация нестабильности (в большинстве случаев инициируемая), которая направлена на полное структурное разрушение общества, в частности уничтожение старой и формирование новой экономической и политической систем.

Риск – возможный (вероятностный) сценарий наступления негативного последствия для объекта исследования.

Лидеры медной промышленности РФ характеризуют риски влияния социально-экономических явлений как незначительные. Так, в годовом отчете ОАО «Уралэлектромедь» (головной организации холдинга УГМК) можно найти следующее описание социально-экономического риска: «В настоящее время политическая ситуация в РФ характеризуется как стабильная. Проводится ряд реформ для создания свободного рынка товаров и капитала, оптимальных условий предпринимательской деятельности и формирования основ свободной конкуренции. Экономическая коррекция сказывается на общих социальных показателях, однако данные изменения не способны оказать значительное негативное влияние на деятельность компании. Большинство из указанных в настоящем разделе рисков ввиду глобальности их масштаба находятся вне контроля ОАО «Уралэлектромедь». Компания обладает определенным уровнем финансовой стабильности, чтобы преодолевать краткосрочные негативные экономические изменения в стране и регионе деятельности ОАО «Уралэлектромедь» [3]. ОАО «ГМК «Норильский никель» дает следующую характеристику социально-экономических рисков: «Деятельность любой компании, в том числе и ГМК «Норильский никель», подвержена ряду политических и экономических рисков. Современная российская экономика характеризуется,

в частности, такими явлениями, как валютный контроль, низкий уровень ликвидности на рынках капитала и продолжающаяся инфляция» [2]. ЗАО «Русская медная компания», в свою очередь, оценивает социально-экономические риски своей компании следующим образом: «Риски, связанные с политической ситуацией в Российской Федерации и Уральском регионе, где ЗАО «Русская медная компания» зарегистрировано в качестве налогоплательщика и осуществляет основную деятельность, оцениваются как минимальные. Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в стране (странах) и регионе, в которых ЗАО «Русская медная компания» зарегистрирован в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность, стихийные бедствия, которые могут привести к ухудшению положения всей национальной экономики и, тем самым, привести к ухудшению финансового положения ЗАО «Русская медная компания», оцениваются как минимальные. Возникновение военных конфликтов, введение чрезвычайного положения и забастовки в Российской Федерации и в г. Екатеринбурге, по мнению ЗАО «Русская медная компания», маловероятно» [4].

Несмотря на маловероятность (по мнению бизнеса) наступления негативных ситуаций в социально-экономической сфере, в последнее время на территории Российской Федерации все чаще проявляются события, однозначно направленные на дестабилизацию существующего политического строя и экономического уклада страны.

Хронологический ряд последних подобных событий можно представить следующим образом:

- 5 декабря 2011 г. – митинг на Чистых прудах, организованный движением «Солидарность». На мероприятии присутствовали несколько тыс. чел., в большинстве своем организованные по средствам социальных сетей.
- 10 декабря 2011 г. – митинги прошли в 99 городах России и 42 городах за рубежом. Самым массовым был митинг на Болотной улице в Москве – несколько тыс. участников. Организация митингов проводилась так же через социальные сети с привлечением информационных интернет-изданий и видеоархивов.
- 24 декабря 2011 г. – митинг на проспекте академика Сахарова в Москве, по сведениям организаторов, собралось ориентировочно 54 тыс. чел., по официальным данным МВД количество участников было в несколько раз меньше. Кроме московского митинга были также организованы мероприятия с подобной тематикой выступле-

- ния в прочих крупных городах страны. Основная масса участников была организована по средствам социальных сетей.
- 04 февраля 2012 г. – шествие по центральным улицам Москвы с дальнейшим митингом. По количеству участников мероприятие так же носило многотысячный характер. Организация так же производилась по средствам социальных сетей с привлечением приемов публичной агитации.
  - 26 февраля 2012 г. – «Большой белый круг» в Москве – протестная акция, собравшая, по сведениям организаторов, 34 тыс. чел., по официальным данным МВД количество участников было в разы меньше. Организация производилась по средствам социальных сетей с привлечением приемов публичной агитации.
  - 05 и 10 марта 2012 г. – акции протеста против результатов выборов Президента России собирали существенно меньше участников, по сравнению с первыми митингами и шествиями. Организация осуществлялась через интернет с привлечением приемов публичной агитации.
  - 06 мая 2012 г. – проведение «Марша миллионов», собравшего несколько тысяч участников, но существенно меньше участников, чем было заявлено организаторами.
  - 12 июня 2012 г. – проведение «Марша миллионов» – один из наиболее неудачных митингов со времен начала протестного движения, количество участников в десятки раз меньше запланированных.
  - 15 сентября 2012 г. – проведение «Марша миллионов» в ряде городов России, в Москве мероприятие проходило на Пушкинской площади.
  - Октябрь 2012 г. – вышел в эфир телекомпании НТВ документальный фильм «Анатомия протеста -2». В фильме приводились факты участия лидеров российской оппозиции совместно с гражданином Грузии Таргамадзе в противоправных мероприятиях, направленных на силовую дестабилизацию социальной и экономической обстановки в стране (в том числе по средствам проведения террористических актов).
  - 13 января 2013 г. – «Марш против подледцов». Количество участников по данным полиции не превышало 10 тыс. чел. [1].

Таким образом, в последние годы прослеживается тенденция усиления социальных волнений, способных вылиться в социальную и экономическую нестабильность и кризис в стране. В этой связи оценки крупнейших производителей меди в России: ОАО «УГМК», ОАО «ГМК «Норильский никель», ЗАО «РМК», представляющие риски возникновения

социальных и тесно связанных с ними экономических кризисных явлений на территории дислокации производственных мощностей компаний как крайне незначительные, по мнению автора, считаются недооцененными. Медная промышленность – стратегическое производство, которое в случае смены политической системы, социального и экономического кризиса пострадает в первую очередь. Методика организации общественных волнений, предполагающая манипулирование фактами; широкое распространение заведомо ложной информации; сегментирование и таргетирование информации по средствам Интернет и глобальных социальных сетей; привлечение «коммерческой массовки» и пр., может быть применена для гиперболизации практически любой повестки (в том числе направленной и на деструктивизацию стратегического промышленного производства). Причем тематика для начала социально-экономической волнений, применительно к деятельности промышленных предприятий-производителей меди, может быть абсолютно различна. Диверсификация дестабилизационной тематики обоснована широтой бизнес-интересов крупных горно-металлургических (медных) предприятий. Так, по мнению автора, к числу наиболее резонансных тем можно отнести:

- экологию;
- трудовые конфликты;
- национальные конфликты;
- ущемление прав владельцев земли;
- политические протесты.

**Экология.** Промышленное производство меди, как и прочее другое металлургическое производство, сопряжено с неблагоприятным влиянием деятельности организаций на окружающую среду. Технологический процесс гидролиза меди тесно связан с применением серной кислоты. Случай, произошедший в феврале 2013 г. на ОАО «СУМЗ» (входящем в состав холдинга «УГМК»), – опрокидывание железнодорожного состава с серной кислотой, в случае запоздалого реагирования спасателей, мог привести к серьезной экологической катастрофе. Кроме того, процесс добычи и первичной переработки руды, разработки новых месторождений связан с технологическим ухудшением окружающей среды.

Акции протеста, связанные с ухудшением экологической обстановки, как правило, являются наиболее долговременными и организованными, результатом которых может стать либо упущенная выгода предприятий, либо отказ от развития деятельности в определенном регионе.

**Трудовые конфликты.** Большинство трудовых конфликтов вызваны требованиями рабочих повысить заработную плату либо иные

социальные выплаты, улучшить условия труда и пр. Несмотря на то, что металлургические предприятия России обеспечивают один из лучших социальных пакетов в стране, всегда остается шанс возникновения трудовых споров, вызванных административными привилегиями отдельным группам лиц, незаконной сменой руководства предприятий, входящих в металлургический холдинг и пр.

Протестные движения, вызванные трудовыми конфликтами, как правило, недолговременные и в большинстве случаев (если имели место быть случаи социальной несправедливости) заканчивается полным либо частичным удовлетворением требованием участников.

**Национальные конфликты.** Россия – межнациональное государство. Горно-металлургические (медные) предприятия – стратегические предприятия с численным составом работников в несколько тысяч человек. Естественным образом на одном предприятии могут одновременно трудиться люди разных национальностей и вероисповеданий. Тематика межнациональной нетерпимости широко развивается в средствах массовой информации, в частности в сети Интернет. В этой связи вполне вероятны случаи возникновения межнациональных и межрелигиозных конфликтов на предприятиях медной промышленности.

Национальные конфликты и связанные с ними протестные акции являются наиболее длительными и наиболее трудными для решения, так как решение национального конфликта сможет спровоцировать трудовой, бытовой или другие виды конфликтов.

**Ущемление прав владельцев земли.** Горно-металлургические (медные) предприятия – достаточно фондоемкое хозяйство, требующее существенных земельных участков для размещения производства (от начальной стадии добычи руды до конечного производства медных катодов и медной катанки). В ряде случаев разработка предприятиями новых земельных участков может затронуть имущественные права на них со стороны коренных народов, прошлых владельцев и прочих пользователей, распорядителей или владельцев земельных участков. Как следствие, вполне вероятны общественные вы-

ступления заинтересованных лиц с целью сохранения своих первоначальных прав на интересующие горно-металлургические (медные) предприятия земельные участки либо с целью получения существенной денежной или прочей имущественной компенсации за них.

Длительность протестных событий напрямую зависит от целей протестующих. Если речь идет о материальной компенсации, то конфликтная ситуация будет длиться вплоть до удовлетворения запросов протестующих, и убыток предприятия в данном случае будет измеряться лишь размером «отступных». Если же речь идет о нежелании протестующих отдавать земельный участок в пользование, владение, распоряжение или собственность горно-металлургической (медной) компании, то конфликт может иметь длительный срок, что может вылиться в существенные финансовые и имиджевые потери для компании, вплоть до отказа размещать производство на данном участке земли.

**Политические протесты** – наиболее организованные и ресурсобеспеченные из озвученных выше конфликтов. Могут возникнуть в случае явной поддержки руководством предприятия медной промышленности одной из политических сторон. Длительность протестных движений определяется продолжительностью политической активности противоборствующих сторон (в основном действующей власти и объединенной оппозиции). Результаты для компании могут быть самыми разными от ухудшения имиджа путем информационного воздействия в подконтрольных СМИ и экономического бойкота со стороны близких к политическим силам представителей бизнеса, вплоть до полной смены руководства компании и ее собственников в случае прихода к власти оппозиционных предприятий сил.

Таким образом, по мнению автора, вполне возможна дестабилизация деятельности предприятий медной промышленности вследствие возникновения социально-экономических кризисных явлений. В этой связи алгоритм учета подобных явлений на результаты деятельности производителей меди РФ должен выглядеть следующим образом (рис.2).

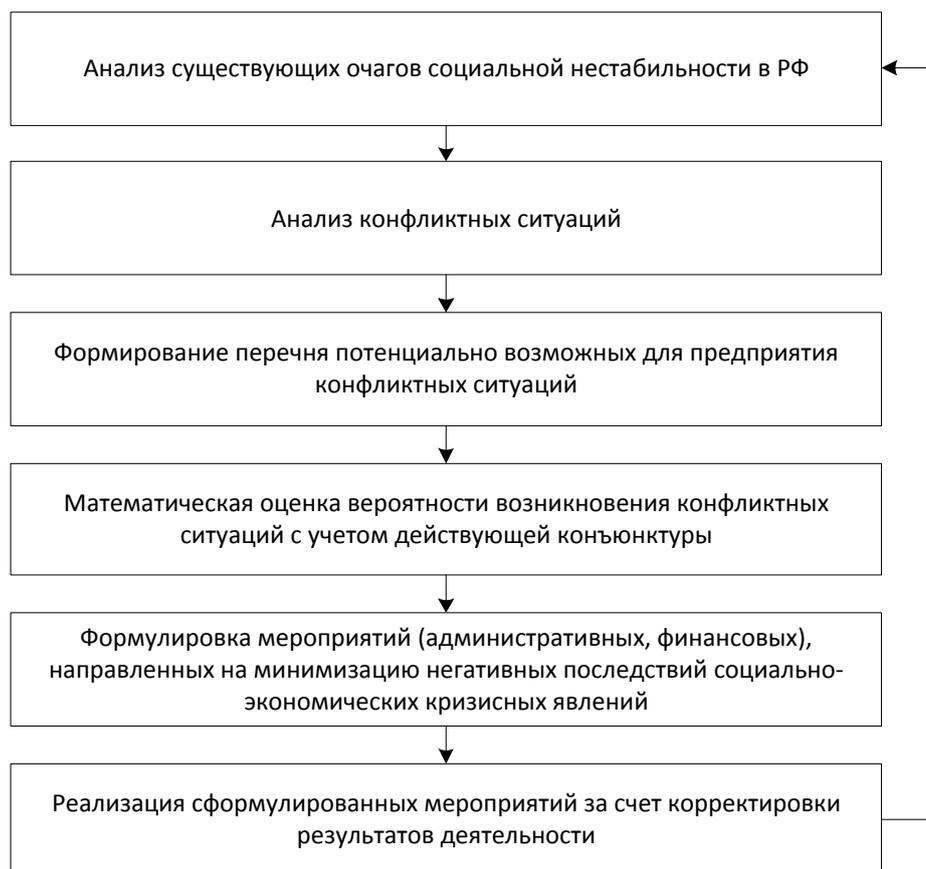


Рис.2. Алгоритм учета влияния социально-экономических кризисных явлений на результаты деятельности производителей меди Российской Федерации

Раскрывая суть представленного выше алгоритма, необходимо отметить следующее. На первом этапе «Анализ существующих очагов социальной нестабильности в РФ» горно-металлургическое (медное) предприятие должно отслеживать частоту возникновения протестных движений в РФ с учетом аналитики по объекту конфликта и частоте возникновения. На этапе «Анализа конфликтных ситуаций» происходит оценка каждого конкретного повода социальных выступлений с учетом организаторов акций, мест проведения, общественного резонанса и полученных результатов. На этапе «Формирование перечня потенциально возможных для предприятия конфликтных ситуаций» происходит выбор наиболее актуальных (с учетом планов развития) для предприятия поводов возникновения социальной нестабильности, которая может негативно повлиять на результаты деятельности предприятий-производителей меди. Этап «Математическая оценка вероятности возникновения конфликтных ситуаций с учетом действующей конъюнктуры» характеризуется производством расчетов (с применением методов статистики и эконометрики), направленных на определение (с максимальной точностью) вероятности наступления конфликтных ситуаций, оказывающих воздействие на финан-

сово-хозяйственную деятельность компании. На основе полученных данных на этапе «Формулировка мероприятий (административных, финансовых), направленных на минимизацию негативных последствий социально-экономических кризисных явлений», риск-менеджерами формируются пути минимизации риска социально-экономических потрясений, как то: формирование финансовых резервов, PR-поддержка деятельности компании и планов ее развития, создание политического и административного лобби и пр. На последнем этапе сформулированные мероприятия реализовываются в жизнь, естественным образом корректируя результаты деятельности компании (резервы уменьшают прибыль, продвижение планов развития компании увеличивает себестоимость продукции, организация политического лобби требует некоторой административной гибкости и пр.).

Таким образом, автором были рассмотрены направления влияния социально-экономических кризисных явлений на результаты деятельности производителей меди Российской Федерации. В ходе подготовки данной публикации было выявлено, что:

- медная промышленность, в силу уникальных сырьевых особенностей, является стра-

тегически важным направлением промышленного производства России;

- ведущие российские медные компании (ОАО «УГМК», ОАО «ГМК «Норильский никель» и ЗАО «Русская медная компания»), входящие в число ведущих мировых производителей меди, оценивают риск влияния социальной нестабильности для своих компаний как несущественный;

- с конца 2011 г. в России процветает протестное движение;

- предприятия-производители меди в силу широкой диверсифицированности своих коммерческих интересов могут быть инициаторами протестных движений по ряду направлений;

- несмотря на существующие риски дестабилизации деятельности медных компаний по средствам социально-экономических кризисных явлений их минимизация возможна путем реализации ряда финансовых и административных предупредительных процедур.

#### Список литературы

1. Волков Д. Протестное движение в России в конце 2011-2012 гг.: истоки, динамика, результаты. М.: Аналитический центр Юрия Левады, 2012. 55 с.

2. *Годовой отчет* ОАО «ГМК «Норильский никель» за 2011 год. URL:www.nornik.ru (дата обращения: 25.08.2013).

3. *Годовой отчет* ОАО «Уралэлектромедь» за 2011 год. URL:www.elem.ru (дата обращения: 02.09.2013).

4. *Годовой отчет* ООО «РМК-ФИНАНС» за 2011 год. URL:rmk-group.ru (дата обращения: 25.08.2013).

5. *Медь* котировки, цена, стоимость, новости. URL:http://www.finam.ru/analysis/profile049F3/default.asp (дата обращения: 25.08.2013).

6. *Медь*. URL:http://ru.wikipedia.org/wiki/медь (дата обращения: 25.08.2013).

## ABSTRACTS

### SECTION I. ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

#### The use of indices of non-price bank crediting terms in economic forecasting: history and prospects

P.M. Simonov, Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor of Department Information Systems and Mathematical Methods in Economics

D.V. Shimanovsky, Postgraduate Student, Department of Information Systems and Mathematical Methods in Economics

E-mail: [Shimanovskyd@prognoz.ru](mailto:Shimanovskyd@prognoz.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article reviews the history of research related to the use of economic forecasting indices of non-price bank crediting terms, which are new statistical indicators for Russia. These figures were calculated for the first time in our country in 2009. In addition to historical information, the article analyzes shortcomings in the methodology, which is used to calculate these indicators, and the possible ways to improve it.

*Keywords: non-price bank crediting terms; economic forecasting; lending market.*

### SECTION II. HISTORY OF ECONOMIC DOCTRINES

#### The development of concepts about hierarchical structure of economy in the history of economic sciences

Y.K. Persky, Doctor of Economics, Professor, Department of Management and Marketing National Research Polytechnical University of Perm, 614990, Perm, Komsomol prospect, 29

D.N. Shults, Doctor of Economics, Associate Professor, Department Information Systems and Mathematical Methods in Economics

E-mail: [shultz@prognoz.ru](mailto:shultz@prognoz.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article analyses the development of hierarchical approach to economy in the history of Economic Sciences and makes review of modern approaches aimed at linking micro- and macroeconomics.

*Keywords: hierarchical analysis; micro- and macroeconomic theories.*

### SECTION III. MANAGEMENT THEORY

#### Analysis of basic structure of factors of organisation and economic systems management

A.N. Pytkin, Doctor of Economics, Professor, Director of Perm Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences

E-mail: [pfie@mail.ru](mailto:pfie@mail.ru)

Y.V. Misharin, Research Fellow, Perm Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences

E-mail: [1907hb@gmail.com](mailto:1907hb@gmail.com)

Perm Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 614990, Perm, Lenina str., 13a

Factorial management of organization and economic systems based on management of factor impact on the development of organization and economic systems, assumes an available structure of management factors, common to various systems. Analysis of a variety of factors, carried out in the article, allows to identify the basic structure of the factors of the organization and economic systems management.

*Keywords: factorial management; organization and economic systems; structure of management factors.*

### SECTION IV. INVESTMENT POLICY

#### Increase in investment attractiveness of the agrarian economy of Perm krai: problems and solutions

K.V. Novikova, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Marketing

E-mail: [ksenia--27@yandex.ru](mailto:ksenia--27@yandex.ru)

Perm State National Research University, 614990,  
Perm, Bukireva str., 15

**M.V. Myrzina, Senior lector, Department of  
Commerce and Marketing in Agroindustrial  
Complex**

E-mail: [maria.myrzina@gmail.com](mailto:maria.myrzina@gmail.com)

Perm State Agricultural Academy named after  
Academician D.N. Pryanishnikov, 614990, Perm,  
Petrovavlovskaya, str. 23

High investment activity is a necessary condition for the development of the economy of Perm Krai. Creating a favorable investment climate in the agricultural sector and in crease in investment activities of all economic entities is one of the most acute issues of the rural economy. Investments form a production capacity based on the new scientific and technological development and determine competitive positions of regions. In the fight for the interregional investment primacy belongs to the creation of a favorable investment climate.

*Keywords: agriculture; investment attractiveness; investment sites; public private partnership.*

## **Interrelation of human potential and investment attractiveness of the territory (the case of large cities)**

**S.P. Stanishevskaya, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [stan@psu.ru](mailto:stan@psu.ru)

**I.N. Yakupova, Senior lector, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [yakupova-in@mail.ru](mailto:yakupova-in@mail.ru)

Perm State National Research University, 614990,  
Perm, Bukireva str., 15

The article considers the components of human potential, which are the most important for the investment attractiveness of cities. The researchers prove that investment activity of cities depends on their human potential.

*Keywords: human potential; investment attractiveness; large city.*

## **SECTION V. REGIONAL ECONOMY**

### **Region as an independent economic entity**

**V.M. Oschepkov, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Management**

E-mail: [viko@psu.ru](mailto:viko@psu.ru)

**Y.D. Kuzmina, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of National Economy and Economic Security**

Perm State National Research University, 614990,  
Perm, Bukireva str., 15

The article presents modern paradigms of the concept "region" and analyses the conditions, under which regions can be considered as economic entities, including the analysis of region positions as an independent economic entity. The article also suggests recommendations to increase economic competitiveness of Perm Krai.

*Keywords: region; globalization; competition; competitiveness.*

### **Identification of economic clusters in Perm krai: results of the expert assessment**

**M.A. Dombrovsky, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [dombrovskym@yandex.ru](mailto:dombrovskym@yandex.ru)

Perm State National Research University, 614990,  
Perm, Bukireva str., 15

The article presents results of expert assessment of the innovative problem of identification of economic clusters in Perm Krai. The analysis of expert assessment materials aims at modeling the system of strategic indicators identifying a cluster formation in the region.

*Keywords: cluster; cluster identification; regions; regional cluster policy.*

### **Methodological aspects of assessment of target programmes implementation in regional budget funds**

**N.P. Pazdnikova, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Finance, Credit and Exchange**

E-mail: [pazdnikovan@mail.ru](mailto:pazdnikovan@mail.ru)

Perm State National Research University, 614990,  
Perm, Bukireva str., 15

**D.R. Gibadulina, Specialist, Department of Finances, Transport Infrastructure and National Debt**

E-mail: [diana-1991@inbox.ru](mailto:diana-1991@inbox.ru)

Administration of Perm Krai, 614006, Perm, Kuibusheva str., 14

The article deals with the issues of methodological support to assess target programmes implementation in regional budget funds. The article suggests the methodological approach used to solve the issues in question for Road Fund of Perm Krai.

*Keywords: assessment; efficiency; productivity; budget fund; methods; programme.*

## Methods of assessing the effectiveness of the mechanism of integrated management of regional forest resources

**V.G. Prudsky, Doctor of Economics, Professor, Department of Management and Marketing**

**K.V. Neznakina, Postgraduate Student, Department of Management**

E-mail: [neznakinakv@mail.ru](mailto:neznakinakv@mail.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The paper proposes a method of estimating the mechanism of the integrated management of regional forest resources. The methodology consists of six stages and takes into consideration peculiarities of regional development. A system of criteria and corresponding indicators to assess the efficiency of the mechanism of the integrated use of forest resources in the region is developed.

*Keywords: methods of evaluation of forest management; forest management mechanism; regional economy; forest resources of the region.*

## Integrated estimation of the level of regional transport infrastructure development

**Y.V. Kataeva, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [yvkataeva@rambler.ru](mailto:yvkataeva@rambler.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article presents theoretical and econometrical justification of the mutual interaction between transport infrastructure and regional socio-economic development. An approach to hierarchical estimation of the level of regional transport infrastructure development is suggested. The transport index for Privolzhsky Federal District regions is estimated by means of econometric analysis.

*Keywords: transport infrastructure; freight turnover; passenger turnover; integrated estimation; transport services.*

## Features of the development of organized ict cluster in Perm krai

**T.V. Mirolubova, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of World and Regional Economics**

**P.A. Sukhanova, Senior lecturer, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [polina-suh@yandex.ru](mailto:polina-suh@yandex.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The topical issue of the article is the development of information and communication technologies cluster in Perm region, taking into account the meaning of the word "cluster" as an instrument of the territory competitiveness improvement. The researcher gives theoretical background for the effective organization of the competitive cluster and the life cycle of the cluster.

*Keywords: ICT cluster; quadruple-axis model of cluster competitiveness; life cycle of cluster; the program of cluster formation.*

## SECTION VI. INNOVATION MANAGEMENT

### Innovative product management under conditions of the innovative imitation strategy used by competitors

**L.P. Kichenko, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Management**

E-mail: [kichenko@econ.psu.ru](mailto:kichenko@econ.psu.ru)

**K.V. Mikhailov, Postgraduate Student, Department of Management**

E-mail: [kirillgeograf@mail.ru](mailto:kirillgeograf@mail.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article considers the concepts of innovative and standard products and presents the classification of enterprises in terms of their relation to innovative products development, identifying the main challenges encountered by innovation-active enterprises. The article is specially focused on addressing the issue of protection of innovative products from their copying by competitors.

*Keywords: product life cycle; innovative products; competitive advantage; industrial enterprises; innovation imitation strategy.*

## **Mechanism of investment of fast-growing companies to economic development of the country**

**N.M. Karavaeva, Senior Lecturer, Department of World Economics and Economic Theory**

E-mail: [Natalibu@rambler.ru](mailto:Natalibu@rambler.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article is devoted to the analysis of the impact of fast-growing companies on the economic development of the country. One of the factors of impact on the economy from such companies is the emergence of innovative industrial clusters, forming the conditions for the «success infection» of all participants, accumulating further progressive development. The appearance of a dynamically developing company leads to the emergence of a synergistic effect. By far the largest share of fast-growing companies belongs to the ICT sector.

*Keywords: fast-growing company; model; innovative cluster; progressive development; modernization.*

## **Analysis of level of innovation of Russian economy**

**A.O. Adodina, Postgraduate Student, Department of Economics and National Economy**

E-mail: [a.adodina@gmail.com](mailto:a.adodina@gmail.com)

Saint-Petersburg State University of Economics, 191002, Saint-Petersburg, Marata str., 27

The article deals with the results of innovative activities in Russia, the score card of innovation activities is also defined. The article presents the author-developed indicator of innovative activity results, which can be used to measure the efficiency of state innovation policy Russia.

*Keywords: innovative activity results; indicators of innovative activity results; innovation activity of the national economy.*

## **SECTION VII. TAX ACCOUNT AND TAX PLANNING**

### **Stages of foundation and development of taxation management in the Russian Federation**

**K.V. Razuvaeva, Senior lecturer, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis**

E-mail: [razuvaev-math@rambler.ru](mailto:razuvaev-math@rambler.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article considers various views on stages of taxation management development. The main criterion used to divide stages of taxation management development is tax legislation norms. Formation process and characteristics of taxation management development stages, suggested by other researchers, are corrected. The article also reviews main changes made in taxation management rules for the last decade.

*Keywords: tax accounting, stage; period; tax legislation norms.*

### **Tax liabilities analysis as the main stage of company tax planning**

**T.V. Pashchenko, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis**

E-mail: [paschenko@econ.psu.ru](mailto:paschenko@econ.psu.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article considers issues of tax planning as a part of overall planning in a company. Various approaches to classification of tax planning stages are analysed, the author's approach to tax planning strategy is also presented. The article is specially focused on analysis of tax liabilities, including the stages of such analysis, necessary indicators and procedure of their calculation.

*Keywords: tax liabilities; economic analysis; tax planning.*

## SECTION VIII. STRATEGIC PLANNING

### The Real options analysis as a strategic planning tool

**P.V. Magdanov, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Management, Doctoral Student, Financial University under the Government of the Russian Federation**

E-mail: [mpv@psu.ru](mailto:mpv@psu.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The Real options analysis is widely used as a strategic planning tool in leading foreign companies. However, this method has very limited use throughout the strategic planning process and investment project development in Russian companies. The article describes the Real options analysis as one of the main strategic planning tools.

*Keywords: the Real options analysis; strategic planning; corporation.*

## SECTION IX. FINANCIAL RESULTS AND CREDIT-WORTHINESS OF LENDING AGENCY

### Reserves of bank profit growth

**E.B. Nikitina, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis**

E-mail: [enika11@yandex.ru](mailto:enika11@yandex.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article aims at searching the directions of bank profit growth. The considered procedures are directed, first of all, to increasing of non-interest income.

*Keywords: bank profit; non-interest income; bank commission income; operations with plastic cards (acquiring; internet-acquiring); issuance of bank guarantees.*

### To the question of small business borrowers features and the analysis their solvency in commercial bank

**T.G. Shehukova, Doctor of Economics, Professor, Head of Accounting, Audit and Economic Analysis Department**

E-mail: [sheshukova@psu.ru](mailto:sheshukova@psu.ru)

**M.V. Bykova, Postgraduate Student, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis**

E-mail: [maricia@mail.ru](mailto:maricia@mail.ru)

Perm State National Research University, 614990, Perm, Bukireva str., 15

In the article the authors reveal the peculiarities of the credit assessment of the enterprises of small business. The analysis of differences between small business loaners and other corporate clients and its impact on credit assessment is provided.

*Keywords: financial analysis; small business loans.*

## SECTION X. ENTERPRISE ECONOMY

### The influence of social and economic crisis effects on firm performance copper industry of the Russian Federation

**O.V. Bazhenov, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Labor Economics**

E-mail: [6819@list.ru](mailto:6819@list.ru)

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, 620002, Ekaterinburg, Mira str., 19

Industrial production of copper and its products has been and remains a strategic all y important enterprises in Russia, not only for the replenishment of the budgets of different levels, but also for the function in gof related industries, such as machinery, instrument, medicine, etc. In this publication, the influence of social and economic crisis effects on firm performance copper industry of the Russian Federation.

*Keywords: crisis; instability; social and economic crisis; the copper industry; strategic analysis; risk.*

# Вестник Пермского университета

## СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

Выпуск 4(19)

Редактор Н.И. Стрекаловская  
Корректор А.В. Цветкова  
Компьютерная верстка Е.С. Волеговой

Подписано в печать 20.11.2013 Формат 60x84 $\frac{1}{8}$ .  
Усл. печ. л. 17,9 Тираж 500. Заказ

Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»  
Тел. (342) 239-62-54

Редакционно-издательский отдел Пермского государственного национального  
исследовательского университета  
614990, Пермь, ул. Букирева, 15

Типография Пермского государственного национального исследовательского  
университета  
614990, Пермь, ул. Букирева, 15  
Тел. (342) 239-65-47

Подписной индекс журнала «Вестник Пермского университета. Серия Экономика»  
в каталогах «Пресса России» 41030