

*ISSN 2412-5725 (Print),
ISSN 2412-5784 (Online)*

ВЕСТНИК УрФУ

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научно-аналитический журнал. Издаётся с 1997 г.

Выходит 6 раз в год

**Том 17 № 1
2018**

ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ

Учредитель

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б. Н. Ельцина»

ВЕСТНИК УрФУ

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 17. № 1

2018

ЯНВАРЬ–ФЕВРАЛЬ

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций; свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-42362 от 20 сентября 2010 г.

Журнал рекомендован ВАК России для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

До 2011 г. журнал выходил с названием «Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление»

При перепечатке ссылка на журнал «Вестник УрФУ. Серия экономика и управление» обязательна

Все поступившие в редакцию материалы подлежат рецензированию. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими мотивированный отказ в опубликовании

Размещенные в журнале материалы отражают личную точку зрения авторов, которая может отличаться от точки зрения редакции. Требования к оформлению статей размещены на сайте журнала по адресу: <http://vestnik.urfu.ru>

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор

МАЙБУРОВ Игорь Анатольевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

Заместители главного редактора

КОРТОВ Сергей Всеволодович

(д-р экон. наук, проф., проректор Уральского федерального университета, г. Екатеринбург, Россия)

САНДЛЕР Даниил Геннадьевич

(канд. экон. наук, доц., проректор Уральского федерального университета, г. Екатеринбург, Россия)

Заведующий редакцией

КАЛИНА Алексей Владимирович

(канд. техн. наук, доц., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

Члены редакционной коллегии

АГАРКОВ Гавриил Александрович

(д-р экон. наук, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

БАЛАЦКИЙ Евгений Всеволодович

(д-р экон. наук, проф., Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва, Россия)

ВИСМЕТ Ханс Михаэль

(PhD, проф., Дрезденский технический университет, г. Дрезден, Германия)

ГИТЕЛЬМАН Лазарь Давидович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ГРИНБЕРГ Руслан Семенович

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., Институт экономики РАН, г. Москва, Россия)

ГРИНКЕВИЧ Лариса Сергеевна

(д-р экон. наук, проф., Национальный исследовательский Томский государственный университет, г. Томск, Россия)

ДОМНИКОВ Алексей Юрьевич

(д-р экон. наук, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ВЕСТНИК УрФУ

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 17. № 1

2018

ЯНВАРЬ–ФЕВРАЛЬ

ИВАНОВ Юрий Борисович

(д-р экон. наук, проф., Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков, Украина)

ИЛЫШЕВА Нина Николаевна

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КАУФМАНН Ханс Рудигер

(PhD, проф., Высшая школа менеджмента, г. Манхайм, Германия; Университет Никосии, Кипр)

КЕЛЬЧЕВСКАЯ Наталья Рэмовна

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КЛЕЙНЕР Георгий Борисович

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва, Россия)

КИРЕЕВА Елена Федоровна

(д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь)

КОВАЛЕВ Валерий Викторович

(д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Россия)

КРИВОРОТОВ Вадим Васильевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КРЫЛОВ Сергей Иванович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ЛАВРИКОВА Юлия Георгиевна

(д-р экон. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

МАГАРИЛ Елена Роменовна

(д-р техн. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

МУЛЕЙ Матиаж

(д-р экон. наук, проф., Университет Марибора, г. Марибор, Словения)

НУРЕЕВ Рустем Махмутович

(д-р экон. наук, проф., Финансовый университет, г. Москва, Россия)

ПАНСКОВ Владимир Георгиевич

(д-р экон. наук, проф., Финансовый университет, г. Москва, Россия)

ПЛАТОНОВ Анатолий Михайлович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ПОПОВ Евгений Васильевич

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

РОМАНОВА Ольга Александровна

(д-р экон. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

ТОЛМАЧЕВ Дмитрий Евгеньевич

(канд. экон. наук, доц., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ФАНЬ Юн

(PhD, проф., Центральный университет экономики и финансов, г. Пекин, Китай)

ХОДОРОВСКИЙ Михаил Яковлевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ШАБЛОВА Елена Геннадьевна

(д-р юрид. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ШАСТИТКО Андрей Евгеньевич

(д-р экон. наук, проф., Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва, Россия)

**BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Volume 17. No 1

2018

JANUARY–FEBRUARY

The Journal is registered with the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (Roskomnadzor); Certificate of Registration of Mass Media ПИ № ФС77-42362 of 20 September 2010

Approved by the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of Russia for publishing key research findings of PhD and Doctoral dissertations in economics

Included in Russian Science Citation Index

Title before 2011: Bulletin of Ural State Technical University. Series Economics and Management

In case of reprinting, copyright permission is required

All papers submitted to the journal are to be peer-reviewed. The Editors will not enter into correspondence with authors whose articles are considered to be unsuitable for publication

Authors' opinions are their own and may differ from the opinion of the editorial office

Formatting Guidelines for Papers are available on the websites:

<http://vestnik.urfu.ru>

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Igor A. MAYBUROV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Deputies Editor-in-Chief

Sergei V. KORTOV

(Doctor of Economics, Professor, Vice Rector of Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Daniil G. SANDLER

(Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice Rector of Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Head of the Publishing Office

Alexei V. KALINA

(Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Members of Editorial Board

Gavriil A. AGARKOV

(Doctor of Economics, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Evgeny V. BALATSKII

(Doctor of Economics, Professor, Central Economics and Mathematical Institute RAS, Moscow, Russia)

Alexei Yu. DOMNIKOV

(Doctor of Economics, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Yong FAN

(PhD, Professor, Central University of Finance and Economics, Beijing, China)

Lazar D. GITELMAN

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Larisa S. GRINKEVICH

(Doctor of Economics, Professor, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia)

Ruslan S. GRINBERG

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia)

BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Volume 17. No 1**2018****JANUARY–FEBRUARY*****Yuri B. IVANOV***

(Doctor of Economics, Professor, Research Center of Problems of Industrial Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kharkov, Ukraine)

Nina N. ILYSHEVA

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Hans R. KAUFMANN

(PhD, Professor, Higher School of Management, Mannheim, Germany; University of Nicosia, Cyprus)

Natalia R. KEL'CHEVSKAIA

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Mikhail Ya. KHODOROVSKIY

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Elena F. KIRIEVA

(Doctor of Economics, Professor, Belarus State Economic University, Minsk, Belarus)

Georgy B. KLEYNER

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Central Economics and Mathematical Institute RAS, Moscow, Russia)

Valery V. KOVALEV

(Doctor of Economics, Professor, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia)

Vadim V. KRIVOROTOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Sergei I. KRYLOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Yulia G. LAVRIKOVA

(Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Elena R. MAGARIL

(Doctor of Technical Sciences, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Matjaz MULEJ

(Doctor of Economics, Professor, University of Maribor, Maribor, Slovenia)

Rustem M. NUREEV

(Doctor of Economics, Professor, Financial University, Moscow, Russia)

Vladimir G. PANSKOV

(Doctor of Economics, Professor, Financial University, Moscow, Russia)

Anatolii M. PLATONOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Evgeny V. POPOV

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Olga A. ROMANOVA

(Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Elena G. SHABLOVA

(Doctor of Law, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Andrei E. SHASTITKO

(Doctor of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia)

Dmitry E. TOLMACHEV

(Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Hans M. WIESMETH

(PhD, Professor, Technical University of Dresden, Dresden, Germany)

ВЕСТНИК УрФУ
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 17. № 1

2018

JANUARY–FEBRUARY

СОДЕРЖАНИЕ

<i>ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА</i>	8
<i>ЗЕЛЕНСКАЯ Е.М.</i>	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ: КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТЕАТРОВ	8
<i>КАДЦЫНА Е.С.</i>	
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРОЦЕССА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ.....	26
<i>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</i>	52
<i>РУБАН Д.А.</i>	
КОНЦЕНТРАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ	52
<i>ГУСЕВ А.Б.</i>	
ВЕС НЕТТО ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ПОЛИТИКА ПРИРАЩЕНИЯ И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	71
<i>ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ</i>	105
<i>КУЗНЕЦОВА Е.Ю., КУЗНЕЦОВ С.В.</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	105
<i>ВУКОВИЧ Н.А.</i>	
«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ	128
<i>ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ</i>	146
<i>ШИМАНОВСКИЙ Д.В.</i>	
МАКРОФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ ШОКОВ НА ЧИСТЫЙ ПРОЦЕНТНЫЙ ДОХОД РОССИЙСКИХ БАНКОВ	146
<i>ФИНАНСЫ И КРЕДИТ</i>	166
<i>СИНЕНКО О.А., ЦЫГАНОВА Т.Д.</i>	
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	166

**BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Volume 17. N 1

2018

JANUARY–FEBRUARY

CONTENTS

<i>APPLIED ECONOMICS</i>	8
<hr/>	
<i>ZELENSKAYA E.M.</i>	
PERFORMANCE IN CULTURAL SPHERE: CLUSTER ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC PERFORMANCE INDICATORS OF RUSSIAN THEATRES	8
<i>KADTSYNA E.S.</i>	
THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE RESEARCH OF ENTITIES ECONOMIC ACTIVITY EFFICIENCY OF REGIONAL INFORMATIZATION PROCESS	26
<i>REGIONAL ECONOMY</i>	52
<hr/>	
<i>RUBAN D.A.</i>	
REGIONAL ACTIVITY CONCENTRATION OF SMALL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INFLATI.....	52
<i>GUSEV A.B.</i>	
NET WEIGHT OF REGIONAL ECONOMY: INCREMENT POLICY TO AND INTERBUDGETARY RELATIONS	71
<i>ENVIRONMENTAL ECONOMICS</i>	105
<hr/>	
<i>KUZNETSOVA E.YU., KUZNETSOV S.V.</i>	
THE FORMATION MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES.....	105
<i>VUKOVIC N.A.</i>	
GREEN ECONOMY: DEFINITION AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT	128
<i>ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS</i>	146
<hr/>	
<i>SHIMANOVSKY D.V.</i>	
MACRO-FINANCIAL MODEL OF THE EXTERNAL SHOCKS IMPACT ON NET INTEREST INCOME OF RUSSIAN BANKS	146
<i>FINANCE AND CREDIT</i>	166
<hr/>	
<i>SINENKO O.A., TSYGANOVA T.D.</i>	
SPECIAL ECONOMIC ZONES IN RUSSIA: PRACTICE OF APPLICATION OF TAX INCENTIVES AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY.....	166

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.46

Е.М. Зеленская¹

*Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
г. Санкт-Петербург, Россия*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ: КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТЕАТРОВ

Аннотация. Учреждения культуры являются важными участниками общественного сектора экономики. В России в последние годы очевидны значимые изменения в сфере культуры: появление различных организационно-правовых форм учреждений культуры, разнообразия механизмов финансирования организаций, рост конкуренции за потребителя услуг не только между учреждениями культуры, но и с поставщиками развлекательных услуг. Происходящие изменения делают необходимым тщательное изучение проблемы эффективности в сфере культуры. Рынок услуг культуры в значительной степени гетерогенен. Стратегические цели деятельности учреждений культуры многообразны, не сводятся лишь к финансовым результатам, а касаются социальных, художественных и образовательных эффектов. В настоящее время в России функционируют более 630 театральных учреждений, входящих в сеть Министерства культуры. Большое количество учреждений означает, что они очень сильно различаются по масштабу, целям деятельности, ресурсам и т. д. Все это делает оценку эффективности деятельности учреждений культуры трудной задачей. В статье представлены результаты эмпирического исследования, проведенного на основе статистических данных Министерства культуры по театральным учреждениям за 2012–2016 гг. Эмпирическая база исследования насчитывает 3 182 объекта. Исследование имело две цели. Первое: с помощью метода «анализ главных компонент» определить набор ключевых затратных и результативных показателей деятельности, которые могут быть использованы при проведении оценки эффективности в театральной отрасли. Второе: выявить кластеры учреждений на основе анализа генеральной совокупности театров РФ с помощью метода *k*-средних и описать ключевые отличительные характеристики кластеров. В результате исследования выявлены 12 главных компонент – латентных конструкций, включающих в себя показатели деятельности театров. Данные компоненты представляют собой набор наиболее значимых характеристик деятельности учреждений, позволяющих оценивать их эффективность. Также выявлены четыре кластера театральных учреждений, обладающие отличительными характеристиками, позволяющими говорить о существовании специфичных профилей российских театров с точки зрения показателей деятельности.

Ключевые слова: учреждения культуры; театры; экономика культуры; оценка эффективности; социально-экономическая эффективность; метод главных компонент; кластерный анализ.

Введение

В последние годы проблема оценки эффективности в сфере культуры стала чрезвычайно актуальной. Растущая конкуренция внутри отрасли и с поставщиками альтернативных развлекательных услуг [1]

при сохраняющемся и даже снижающемся спросе на услуги культуры [2], урезание бюджетного финансирования, усложняющиеся требования к использованию бюджетных средств [3], растущий запрос общества на прозрачность и подотчетность

бюджетных учреждений [4], нехватка профессиональных управленцев в сфере культуры, имеющих компетенции в экономике, менеджменте, юриспруденции [5, 6] делают оценку эффективности деятельности учреждений культуры важной исследовательской задачей.

В данной статье вслед за М.Л. Исакиным и Е.А. Шакиной под оценкой эффективности понимается сопоставление результатов деятельности с затраченными ресурсами [7]. Мы используем подход [7], в котором разграничиваются понятия «оценка эффективности», «оценка результативности» (экспертиза полученных результатов и их соотнесение с запланированными показателями) и «оценка продуктивности» (измерение полученных результатов в расчете на одного реципиента).

Среди исследователей экономики культуры и практиков отрасли отсутствует единый подход к пониманию эффективности. Проведя анализ литературы, мы можем утверждать, что наиболее общепринятым подходом является акцент на сочетании экономических результатов деятельности учреждения с социальными эффектами. Проиллюстрируем данный тезис несколькими подходами исследователей. Так, С. Вейл утверждает, что успешное учреждение культуры то, которое способно создавать положительные эффекты и улучшать качество жизни обслуживаемого им населения [8]. Е.Н. Иванова считает, что эффективность организаций культуры выражается не столько в объеме оказанных услуг, сколько в полноте удовлетворения общественных потребностей, при этом неотъемлемой составляющей эффектив-

ности должно быть качество оказываемых услуг [9].

Некоторые исследователи расширяют понятие эффективности, применимое к сфере культуры. Коллектив зарубежных авторов добавляет к экономической и социальной оценке эффективности учреждения культуры рыночную эффективность (*market performance*), в которой оценивается воздействие организации на различные группы стейкхолдеров: лояльность и удовлетворенность потребителей услуг, репутацию учреждения в профессиональных кругах и в обществе в целом [3]. Другой автор подчеркивает важность художественных результатов в оценке эффективности деятельности учреждений культуры [10].

Подводя итог вышесказанному, формулируем определение, используемое в данной работе: под эффективностью учреждений культуры понимается социально-экономическая эффективность, выражающаяся в соотношении социальных, экономических и культурных эффектов и затрат, требующихся для их достижения.

Подчеркнем, что для проведения сравнительной количественной оценки эффективности большого количества учреждений культуры не просто выделить универсальные показатели, оценивающие долгосрочные социальные эффекты. Однако некоторые результативные показатели, касающиеся социальной эффективности учреждений культуры, учесть возможно: к примеру, охват детской аудитории (посещаемость детских мероприятий, количество мероприятий для детей), географический охват (количество выездных мероприятий на своей территории, количество гастролей в России и за рубежом). Возможно также учесть потребительскую оценку уровня удовлетворенности качеством услуг. Представляется, что некоторые социальные и художественные эффекты удобнее изучать с помощью ме-

¹ Зеленская Елена Михайловна – преподаватель департамента менеджмента Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург, Россия (190008, г. Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16); e-mail: echicherina@hse.ru.

тодов экспертных оценок, без использования количественных данных и эконометрических методов. Однако последнее не входит в исследовательские интересы авторы данной статьи.

Многие зарубежные авторы занимаются изучением проблемы оценки эффективности учреждений культуры [6, 10–14]. Среди отечественных исследователей наиболее заметный вклад внесли Т.В. Абанкина, В.Ю. Музычук, А.Я. Рубинштейн, Г.В. Сменцарев и другие. Данная статья нацелена дополнить существующую литературу по проблеме эффективности в сфере культуры путем изучения российских театральных учреждений, которые являются носителями одной из наиболее значимых и ценных театральных традиций в мире.

Дизайн исследования и методология

Статья посвящена исследовательской проблеме эффективности деятельности учреждений культуры. Обзор научной литературы позволил выявить области, которые не в полной мере изучены, но при этом имеют принципиально важное значение для изучаемого объекта, так как влияют на управление в сфере культуры, качество принимаемых решений в отношении перспектив развития отдельных учреждений и отрасли в целом, а также объясняют гетерогенность культурной сферы. К таким малоизученным областям мы относим в первую очередь влияние различных факторов на эффективность учреждений культуры, а также дифференциацию деятельности учреждений в зависимости от присущих им характеристик. В этой работе исследовательская проблема уточнена в следующих исследовательских вопросах:

1. Какие показатели деятельности следует использовать для оценки эффективности театральных учреждений?

2. Какие «профили» театров можно выделить в генеральной совокупности теат-

тральных учреждений России с точки зрения показателей деятельности?

Эмпирическое исследование состоит из двух этапов.

На первом этапе автор анализирует показатели деятельности театральных учреждений с целью выделить набор показателей, который представляет собой полезный исследовательский инструмент оценки эффективности деятельности организаций культурной сферы. На данном этапе применяется эконометрический метод «анализ главных компонент». Вслед за Г.П. Хатри мы используем три вида показателей (в статье используется классификация Г.П. Хатри, однако мы применяем другие русскоязычные эквиваленты терминов «inputs – outputs – outcomes»), сохраняя значения терминов и логику автора [15]. В оригинальном переводе работы на русский язык используются термины «ресурсы», «продукты», «результат»):

- затратные показатели (*inputs*) – «входные» показатели, характеризующие материальные и нематериальные ресурсы, затраченные для получения результата;
- показатели промежуточного результата (*outputs*) – «выходные» показатели, характеризующие объем произведенных продуктов или услуг, а также другие виды работы, осуществленные организацией с использованием затраченных ресурсов;
- результативные показатели (*outcomes*) – «выходные» показатели, характеризующие эффект или результат, достигнутый в результате действий, осуществленных организацией.

В результате анализа показателей методом главных компонент среди 45 переменных было выявлено 12 латентных конструкций – стандартизированных измерителей. Метод главных компонент позволил также

выявить показатели, которые не являются важными с точки зрения объяснения вариации данных в выборке, а значит, не являются существенными для сравнительной оценки эффективности учреждений культуры.

На втором этапе исследования с применением выделенных главных компонент проводится кластерный анализ генеральной совокупности театральных учреждений России методом k -средних. В результате анализа выявляются кластеры театров, имеющих схожие черты между собой и существенно отличающихся от объектов других кластеров. Второй этап позволяет подробно описать совокупность театральных учреждений, выявить особенности их деятельности, исходя из сравнения средних значений главных компонент по кластерам, и сформировать «профили» театров с точки зрения показателей деятельности.

Эмпирическая база исследования основана на данных статистики Министерства культуры Российской Федерации по театральным учреждениям за 2012–2016 гг. Количество исследуемых объектов в разные годы незначительно варьируется в связи с изменениями, происходящими в сети театров Министерства культуры РФ. В целом эмпирическая база состоит из данных по 3 182 объектам (под объектом мы понимаем театральное учреждение в конкретном году наблюдения) по 45 показателям. Панельная структура данных имеет ряд значимых преимуществ. К примеру, она позволяет снизить стандартные ошибки оценок, позволяет проследить динамику изменения показателей. Другие преимущества использования панельных данных подробно описаны в работе Т.А. Ратниковой [16]. Для анализа данных используется статистический пакет STATA 11.

Рассмотрим подробнее совокупность объектов, представленных в выборке, и проанализируем некоторые дескриптив-

ные параметры. В эмпирическом исследовании учитывается тот факт, что в рамках театральной отрасли представлены разнообразные объекты как с точки зрения организационно-правовых форм, так и с точки зрения жанровой специфики и целевой аудитории (к примеру, театры оперы и балета, драматические театры, молодежные театры, детские театры и т.п.). Выборка включает в себя театры федерального и местного² ведения, расположенные во всех субъектах Российской Федерации, за исключением Чукотского АО, Ненецкого АО и Ямало-Ненецкого АО. Представлены театры всех жанров. Большинство театров находится в столицах субъектов РФ.

В исследовании автор намеренно не группировал объекты с точки зрения присутствующих им характеристик. Одной из задач была кластеризация объектов статистическим методом на основе показателей деятельности, которую они демонстрируют.

В табл. 1 представлены описательные статистики ряда ключевых переменных, характеризующих масштаб объектов и некоторые аспекты деятельности.

Таблица 1 иллюстрирует тот факт, что театры максимально различными практически по всем показателям. Лишь по двум из выбранных для примера показателей («процент бюджетного финансирования от общей суммы поступлений» и «количество новых постановок») распределение близко к нормальному.

Результаты эмпирического исследования

Анализ главных компонент

В исследовании для оценки эффективности деятельности учреждений культуры используются данные по 45 показателям, которые на основе анализа литературы по проблеме оценки эффективности были изначально сгруппированы в девять блоков: нефинансовые ресурсы, финансовые ре-

сурсы, расходы, мероприятия – общее, мероприятия – географический охват, посещаемость – общее, посещаемость – географический охват, работа с детьми, доходы.

Метод главных компонент используется в силу ряда причин.

Во-первых, он позволяет сократить число показателей, используемых для дальнейшего анализа, до удобного на практике количества главных компонент с минимальной потерей значимой информации. Многие показатели по-разному описывают одну и ту же характеристику деятельности учреждения и могут сформировать единую латентную конструкцию (главную компоненту) для описания данной характеристики.

Во-вторых, компоненты, выявленные в результате анализа, представляют собой стандартизированные измерители, то есть измеренные стандартным отклонением равным 1.

В-третьих, метод главных компонент позволяет выявить показатели деятельности учреждений, которые объясняют значительную долю вариации описанной латентной конструкции, а также наименее важные

показатели, объясняющие незначительную долю вариации выборки. Таким образом, мы можем сформировать некий удобный набор показателей, который позволяет наилучшим образом оценивать эффективность деятельности учреждений культуры.

В силу ограниченного объема статьи мы приводим один пример процедуры анализа методом главных компонент и итоговые результаты первого этапа эмпирического исследования.

В блоке показателей «расходы» на основе анализа 8 переменных были выделены две главные компоненты с собственным значением (*eigenvalue*) более единицы (табл. 2). Первая главная компонента представлена четырьмя переменными: общие расходы, расходы на оплату труда – всего и из собственных средств, а также общие расходы на оборудование. Данную компоненту можно интерпретировать как «текущие расходы». Вторая главная компонента представлена двумя переменными, характеризующими деятельность театров по капитальному ремонту и реставрации. Данную компоненту можно интерпретировать как «капитальные расходы».

Таблица 1

Описательные статистики некоторых переменных по выборке театральных учреждений*

Переменная	Количество наблюдений	Среднее значение	Станд. откл.	Мин	Макс
Вместимость основного зрительного зала	3060	367,1402	298,9793	0	1774
Общее количество работников	3060	140,8026	205,5904	7	3371
Процент бюджетного финансирования от общей суммы поступлений	3060	77,69529	13,17275	15,7	100
Количество новых постановок	3052	4,532765	3,071513	0	76
Количество мероприятий для детей	3062	151,515	171,3845	0	2812

*Составлено автором.

При интерпретации результатов мы использовали значение 0.4 в качестве минимального веса переменной в латентной конструкции.

Аналогичным образом был проведен анализ каждого из девяти блоков показателей. В каждом блоке были выделены одна либо две латентных конструкции. В результате анализа методом главных компонент были выделены 12 главных компонент, ха-

рактеризующих деятельность театральных учреждений (табл. 3).

Кластерный анализ

Принимая во внимание гетерогенность объектов в выборке театральных учреждений и наличия у них специфических черт, автор полагает, что объекты обладают схожими характеристиками, которые позволяют кластеризовать их.

Таблица 2

Анализ главных компонент – блок показателей «расходы»*

Количество наблюдений = 3056			
Компонента	Собственное значение		
Компонента 1	4.57529		
Компонента 2	1.05654		
Компонента 3	.95739		
Компонента 4	.663146		
Компонента 5	.433857		
Компонента 6	.254434		
Компонента 7	.0454586		
Компонента 8	.0138829		
Переменная	Компонента 1	Компонента 2	Необъясненная доля вариации
Расходы – всего	0.4573		.03619
Расходы на оплату труда – всего	0.4480		.07933
Расходы на оплату труда – из собственных средств	0.4347		.1297
Расходы на капитальный ремонт и реставрацию – всего		0.7746	.3404
Расходы на капитальный ремонт и реставрацию – из собственных средств		0.6041	.6027
Расходы на оборудование – всего	0.4148		.2125
Расходы на оборудование – из собственных средств			.5847
Расходы на новые постановки			.3827

*Составлено автором.

Таблица 3

Главные компоненты – 12 ключевых элементов деятельности театральных учреждений*

№	Компонента	Измерители
1.	Нефинансовые ресурсы	Коммерческая вместимость основного зрительного зала. Коммерческая вместимость дополнительных залов. Количество работников – всего. Из числа работников – количество основного персонала
2.	Финансовые ресурсы	Поступление средств – всего. Бюджетное финансирование
3.	Текущие расходы	Расходы – всего. Расходы на оплату труда – всего. Расходы на оплату труда – из собственных средств. Расходы на приобретение оборудования – всего
4.	Капитальные расходы	Расходы на капитальный ремонт и реставрацию – всего. Расходы на капитальный ремонт и реставрацию – из собственных средств
5.	Мероприятия – общее	Количество мероприятий – всего. Количество новых постановок
6.	Местные мероприятия	Количество мероприятий на своей (своих) площадке. Процент мероприятий на своей площадке. Выезды в пределах своей территории
7.	Выездные мероприятия	Гастроли вне своей территории в РФ. Гастроли за границей. Количество проведенных мероприятий на гастролях за границей
8.	Общая посещаемость	Количество зрителей – всего. Среднее число зрителей на одном мероприятии. Среднее число зрителей на одном мероприятии для детей
9.	Местная посещаемость	Количество зрителей на своей (своих) площадке. Процент зрителей на мероприятиях на своей (своих) площадке. Количество зрителей на выездах в пределах своей территории
10.	Абсолютная популярность	Количество зрителей на своей (своих) площадке. Количество зрителей на гастролях вне своей территории в РФ
11.	Работа с детьми	Количество мероприятий для детей. Процент мероприятий для детей от общего числа мероприятий. Количество зрителей на мероприятиях для детей. Процент зрителей на мероприятиях для детей от общего числа зрителей
12.	Доходы	Поступления от мероприятий – всего. Поступления от мероприятий, проведенных на своей площадке. Среднее поступление от одного мероприятия. Поступления от мероприятий для детей (из общего). Среднее поступление от одного мероприятия для детей. Поступления от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности – всего. Поступления от основных видов уставной деятельности

*Составлено автором

В исследовании был проведен кластерный анализ 2 951 объекта с помощью метода *k*-средних (*k-means*). Под объектом мы понимаем театральное учреждение в конкретный год наблюдения. При этом мы предполагаем, что объекты могут существенно менять свои характеристики, поэтому тестируем их сквозным способом с целью проследить, насколько объекты стабильно идентифицированы во времени в рамках каждого из кластеров.

Кластеризация была проведена на основе средних значений двенадцати латентных конструкций, выделенных на предыдущем этапе анализа с применением метода главных компонент. С помощью некоторого количества итераций в исследовании было выявлено, что выделение четырех кластеров на основе системы из двенадцати стандартизированных переменных представляется наиболее правомерным. Внутри кластера объекты являются гомогенными, в то время как между собой кластеры в значительной степени различны. Распределение объектов на кластеры представлено в табл. 4; табл. 5 иллюстрирует описательную статистику по выделенным автором кластерам.

Кластеры кардинально различаются по размеру: минимальное количество объектов в кластере – 9, максимальное – 1 871. Выделение малочисленного кластера не является случайным. При проведении итераций с помощью метода *k*-средних, наличие данного малочисленного кластера сохранялось (к примеру, при разбивке на три кластера в малочисленном кластере сохранялось 10 объектов, при разбивке на пять кластеров – 11 объектов). Данный факт говорит о правомерности выделения малочисленного кластера, составляющего 0,3 % выборки. Очевидно, что он представляет собой объекты, схожие между собой, но радикально отличающиеся от основной части выборки. Данные кейсы нельзя игнорировать, но оцениваться они должны отдельно

от основной части выборки. Робастность результатов кластерного анализа подтверждается тем фактом, что подавляющее большинство театральных учреждений попали в один и тот же кластер в течение пяти лет, наблюдаемых в исследовании. В то же время переход некоторого количества объектов в различные кластеры в одном-двух наблюдаемых годах является легко объяснимым, поскольку эффективность деятельности театральных учреждений в разные годы, наблюдаемая через двенадцать латентных конструкций, на основе которых выделяются кластеры, может снижаться или, наоборот, повышаться.

Рассмотрим выделенные кластеры подробнее. Для наглядности используем лепестковую диаграмму (рис. 1), построенную на основе средних значений по двенадцати латентным конструкциям.

В кластер 1, представленный девятью объектами, вошли два учреждения культуры: Государственный академический Мариинский театр (2012–2016) и Государственный академический Большой театр России (2012–2014, 2016)³. Кластер резко выделяется по большинству переменных. В особенности это очевидно по переменным «доходы», «текущие расходы», «нефинансовые ресурсы», «финансовые ресурсы» и «общая посещаемость». В целом получившиеся результаты логичны, поскольку иллюстрируют достижение театральными учреждениями больших результативных показателей при наличии больших ресурсов. Интересно, что данный кластер не выделяется среди других кластеров по главной компоненте «работа с детьми», что свидетельствует о том, что данная категория населения не является приоритетной,

³ Наблюдение за 2015 г. по объекту Государственный академический Большой театр не вошло в кластерный анализ в связи с отсутствием данных по ряду главных компонент.

Зеленская Е.М.

Таблица 4

Распределение объектов на кластеры*

Кластер	Всего за 2012–2016 гг.		2012 г.		2013 г.	
	Кол-во объектов	%	Кол-во объектов	%	Кол-во объектов	%
1	9	0,3	2	0,34	2	0,34
2	948	32,12	189	32,25	185	31,52
3	123	4,17	17	2,9	22	3,75
4	1871	63,4	378	64,51	378	64,4
Всего	2951	100	586	100	587	100

Окончание табл. 4

Кластер	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Кол-во объектов	%	Кол-во объектов	%	Кол-во объектов	%
1	2	0,34	1	0,17	2	0,34
2	189	31,71	187	31,69	198	33,45
3	26	4,36	29	4,92	29	4,9
4	379	63,59	373	63,22	363	61,32
Всего	596	100	590	100	592	100

*Составлено автором.

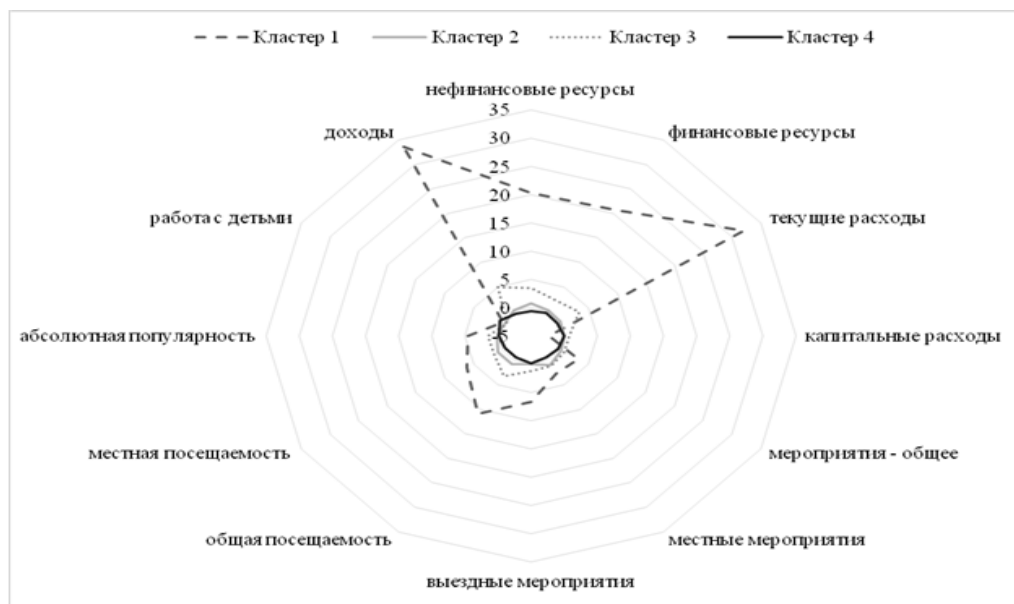


Рис. 1. Средние значения главных компонент по четырем кластерам российских театров (составлено автором)

Эффективность в сфере культуры: кластерный анализ социально-экономических показателей деятельности российских театров

Таблица 5

Описательная статистика (минимальное, среднее, максимальное значения) по четырем кластерам*

Кластер	Значение	Главные компоненты, характеризующие деятельность театралных учреждений											Доходы
		Нефинансовые ресурсы	Фин. ресурсы	Текущие расходы	Капитальные расходы	Мероприятия – общее	Местные мероприятия	Высшие мероприятия	Общая посещаемость	Местная посещаемость	Абсолютная популярность	Работа с детьми	
1	миним.	13,00127	13,45541	18,76835	-5,22134	1,747606	1,627538	-0,15349	7,678508	3,768431	2,209044	-1,13266	21,78039
	среднее	20,25772	20,7247	32,0337	-2,32618	3,242126	2,66582	6,637198	10,89828	6,148033	4,500459	-0,12087	33,51856
	макс.	33,40041	26,21166	43,67727	1,276923	8,986259	5,020654	12,86745	14,91432	10,83557	9,19752	3,302547	48,98925
Количество объектов: 9													
2	миним.	-1,21533	-0,43389	-0,52571	-0,73434	-2,8939	-3,01458	-1,09359	-1,712752	-4,880125	-1,700005	-2,65932	-0,84736
	среднее	0,655743	0,143182	0,063527	-0,02391	0,348651	0,923067	0,092781	0,7635987	0,814519	0,142858	-0,54339	0,123188
	макс.	5,623046	3,487582	5,430665	10,16684	9,760677	8,702931	6,709575	4,533385	2,234875	3,643144	11,86639	4,568233
Количество объектов: 948													
3	миним.	0,432126	0,688946	0,359907	-2,31039	-1,04142	-1,53827	-0,65803	-1,065785	-2,944765	-0,470415	-2,65932	0,494576
	среднее	3,390465	2,285182	3,336282	0,834174	0,76608	1,189844	1,186191	3,226081	1,487018	1,499832	-0,90926	4,852871
	макс.	8,791105	13,81357	11,00466	27,21031	6,300465	2,319449	5,941324	6,977165	3,352009	5,837462	5,220513	14,54359
Количество объектов: 123													
4	миним.	-1,40968	-0,64462	-0,57874	-1,58439	-4,31584	-6,69009	-1,11198	-1,771439	-10,13476	-4,646194	-2,65932	-0,84507
	среднее	-0,65655	-0,33951	-0,42726	-0,03114	-0,22762	-0,55077	-0,1559	-0,646879	-0,539006	-0,188825	0,390896	-0,57394
	макс.	2,367014	2,934886	7,142844	28,50787	16,21218	2,004604	11,26842	6,998759	1,304846	32,97912	4,897933	7,479745
Количество объектов: 1871													
Всего	миним.	-1,40968	-0,64462	-0,57874	-5,22134	-4,31584	-6,69009	-1,11198	-1,771439	-10,13476	-4,646194	-2,65932	-0,84736
	среднее	-0,00251	-0,01081	-0,01373	0,000249	0,009503	0,005059	0,000647	0,0028714	0,0006503	0,002413	0,035005	-0,01982
	макс.	33,40041	26,21166	43,67727	28,50787	16,21218	8,702931	12,86745	14,91432	10,83557	32,97912	11,86639	48,98925

*Составлено автором.

поскольку при наличии больших ресурсов показатель работы с детьми должен был быть закономерно выше, чем в других кластерах. Отметим, что кластер 1 отстает от других кластеров по главной компоненте – «капитальные расходы». Учитывая финансовую состоятельность объектов в данном кластере, можно предположить, что материальный фонд данных театральных учреждений находится в хорошем состоянии, либо был отремонтирован/отреставрирован до начала периода наблюдений.

Проведенный эмпирический анализ статистически подтвердил устоявшееся мнение, что данные театральные учреждения являются безусловными лидерами в Рос-

сии. Они пользуются большой популярностью, что выражается в уровне доходов и посещаемости, обладают хорошей ресурсной базой и имеют прочную финансовую поддержку со стороны государства. Данный кластер можно условно назвать «эталонные театры».

Для того чтобы наглядно рассмотреть схожие черты и различия трех других кластеров, используем диаграмму (рис. 2) без указания кластера 1, значения переменных которого кардинально отличаются. Диаграмма построена на основе средних значений по двенадцати латентным конструкциям.

На рисунке видно, что выделенные кластеры имеют статистически значимые раз-



Рис. 2. Средние значения главных компонент по трем кластерам российских театров, без учета малочисленного кластера 1 (составлено автором)

личия в средних значениях главных компонент практически по всем исследуемым характеристикам. Средние значения максимально близки лишь по переменной «капитальные расходы» у кластеров 2 и 4.

Кластер 3 значительно выделяется среди двух других – значения по всем главным компонентам (за исключением компоненты «работа с детьми») превышают значения других кластеров. Особенно заметно отличаются три компоненты, иллюстрирующие входные показатели (нефинансовые ресурсы, финансовые ресурсы и расходы), а также ключевые результативные показатели (доходы и общая посещаемость). Кластер 3 насчитывает 123 объекта и, очевидно, представляет собой театральные учреждения, являющиеся лидерами отрасли. Подчеркнем, как и в случае с кластером 1, единственный показатель, по которому данный кластер не «опережает» другие кластеры, – это работа с детьми. Таким образом, очевидна тенденция, что лидирующие учреждения отрасли (кластер 1 и кластер 3) не уделяют отдельного внимания предоставлению услуг, ориентированных на детскую аудиторию. Одним из объяснений данного факта является то, что в кластер 3 вошли наиболее «классические» театры – театры оперы и балета и государственные академические театры драмы. Большинство объектов является театрами федерального значения располагаются либо в Москве и Санкт-Петербурге, либо в столицах регионов. Данная группа театров может быть проиллюстрирована такими примерами, как Новосибирский государственный академический театр оперы и балета, Екатеринбургский государственный академический театр оперы и балета, Большой драматический театр им. Г.А. Товстоногова, Государственный академический театр им. Е. Вахтангова, МХАТ им. А.П. Чехова, МХАТ им. М. Горького и др.

Кроме них в кластер 3 вошли наиболее известные и популярные российские теа-

тры местного ведения, большинство из которых располагаются в городах федерального значения. Приведем несколько примеров: Московский академический театр сатиры, Московский театр «Ленком», Московский театр «Мастерская П. Фоменко», Санкт-Петербургский государственный академический театр оперы и балета – Михайловский театр и др.

Среди выделяющихся из данного кластера кейсов можно отметить Ростовский государственный музыкальный театр (2013–2016), Пермский государственный академический театр оперы и балета, Татарский государственный академический театр оперы и балета им. М. Джалиля (2014–2016). Данные театры хоть и являются региональными и находятся в местном ведении, однако являются «классическими» театрами и располагаются в региональных центрах, что вполне укладывается в картину кластера 3. Интересный кейс – Краснодарское творческое объединение «Премьера», который четыре года (2013–2016) попадал в данный кластер. Вероятно, здесь ситуацию можно объяснить масштабом учреждения – оно объединяет в себе большое количество площадок и творческих коллективов, а также располагается в региональной столице.

Проинтерпретировав результаты кластерного анализа по кластеру 3, условно назовем его «классические академические театры».

Рассмотрим оставшиеся два кластера. Рисунок 4 демонстрирует, что кластер 4 «лежит» внутри кластера 2 практически по всем переменным. Среди всех кластеров у кластера 4 наименьшие значения по всем главным компонентам за исключением одной – «работа с детьми». Детальный анализ кластера показывает, что в эту самую многочисленную группу театральные учреждения (1 871 объект, что составляет 63,4 % выборки) попало большинство театров, ориентированных на детскую аудиторию – театры

юного зрителя, театры кукол и марионеток, театры сказки. Обилие детских театров в кластере 4 позволяет предположить, что детские театры Российской Федерации не являются масштабными и высокодоходными учреждениями. Отчасти это объясняется спецификой продукта – детские театральные представления априори более камерные, чем большинство представлений, ориентированных на взрослую аудиторию (по крайней мере, если речь идет о мероприятиях, нацеленных на массового зрителя). Существуют также и неформальные финансовые ограничения на стоимость билетов, отражающиеся в готовности родителей платить за детскую услугу в пределах определенной суммы. Здесь не идет речи об именитых артистах, музыкантах и дирижерах, из-за которых билеты на взрослые мероприятия имеют более высокую добавленную стоимость.

Помимо детских театров, в кластер 4 вошли театры местного ведения, находящиеся в различных, в своем большинстве нецентральных, регионах России. Подобные театры не обладают известностью для «внешнего» зрителя, не являются туристской достопримечательностью города. Они не обладают большим бюджетом и нефинансовыми ресурсами, а значит, не показывают высоких результативных показателей, которые могли бы быть сравнимы с другими кластерами. Тем не менее театры кластера 4 представляют интерес для местного населения и являются одними из главных поставщиков услуг культуры в регионах. Часто речь идет о таких регионах, где отсутствуют известные, привлекательные для туристов театры (к примеру, республики Северного Кавказа, Республика Тыва, Чувашия, Брянская, Белгородская области и т.д.).

Интерпретация результатов анализа по кластеру 4 позволяет условно назвать его «детские театры и театры местного значения».

Кластер 2, представляющий собой 32,12 % выборки (948 объектов), включает театры местного ведения, находящиеся в экономически значимых регионах России. Многие из данных театров располагаются в городах-миллионниках. Что касается жанровой принадлежности, большинство театров данной группы является драматическими театрами (как правило, областными), встречаются некоторые театры оперы и балета (к примеру, Чувашский государственный театр оперы и балета, Красноярский государственный театр оперы и балета). Среди необычных кейсов данного кластера можно выделить ряд театров федерального ведения: Российский государственный театр «Сатирикон» им. Райкина (2012–2015), Государственный театр Наций (2012–2013), Государственный центральный театр кукол им. С.В. Образцова (2012–2014), Московский государственный академический камерный музыкальный театр (2013–2014, 2016) и два театра в Санкт-Петербурге – Российский государственный академический Большой драматический театр им. Г.А. Товстоногова (2012–2014) и Академический Малый драматический театр – Театр Европы (2012–2016). Отметим также, что в этом кластере нет «узконаправленных» театров (к примеру, с этническим или фольклорным уклоном). Подобные театры попали в кластер 4.

Разнообразие объектов, представленных в кластере 2, а также анализ средних значений по двенадцати главным компонентам, позволяют утверждать, что данный кластер включает в себя театры, показывающие хорошие результаты деятельности. Образно говоря, они являются «средним классом» среди театральных учреждений – сравнительно многочисленной категорией, которая может послужить примером качественной деятельности для большинства учреждений, показывающих более низкие результаты. Данный кластер мы условно назовем «переходные региональные театры».

Заключение

Данная работа имела две цели. Первое: мы намеревались определить набор ключевых затратных и результативных показателей деятельности, которые могут быть использованы при проведении оценки эффективности в театральной отрасли. Второе: мы стремились выявить кластеры учреждений на основе анализа генеральной совокупности театров Российской Федерации, описать ключевые отличительные характеристики кластеров и выявить «профили» театров с точки зрения показателей деятельности.

Результаты эмпирического анализа позволяют сделать следующие выводы:

1. На основе анализа 45 показателей деятельности театральных учреждений было выделено 12 главных компонент, объясняющих существенную долю вариации данных генеральной совокупности театров РФ. В результате была сформирована матрица, состоящая из сгруппированных показателей, которые представляют собой удобный набор измерителей деятельности театральных учреждений, применимый для сравнительного анализа.

2. Совокупность изучаемых театральных учреждений Российской Федерации можно разделить на четыре кластера. Кластеры являются гомогенными внутри себя, однако радикально отличаются между собой. Выделенные кластеры «лежат внутри» друг друга по значению большинства главных компонент. Можно выделить следующую тенденцию: чем ниже численность объектов в кластере, тем более высокое значение показателя наблюдается. Соответ-

ственно, самый многочисленный кластер демонстрирует наименьшие значения показателей. Исключением является главная компонента «работа с детьми», где можно говорить о наличии обратной тенденции: самый многочисленный кластер имеет наивысшее значение по данному аспекту деятельности. Это объясняется попаданием большинства детских театров в соответствующий кластер. Автор предполагает, что многие театры данного кластера работают с организованной школьной аудиторией, которая создает им небольшую, но стабильную доходную базу и обуславливает социальный эффект деятельности театров.

3. Анализ реальных характеристик исследуемых объектов и их интерпретация позволяет судить о правомерности выделения четырех кластеров театров, поскольку отмечается наличие закономерностей, связанных со статусом театров (федерального или местного ведения), географическим расположением и жанровой принадлежностью. Таким образом, можно выделить четыре отличительных «профиля» театров, которые автор исследования условно назвал следующим образом: «эталонные театры», «классические академические театры», «передовые региональные театры» и «детские театры и театры местного значения».

Представляется, что выявленные «профили» театральных учреждений должны быть исследованы подробнее. Сравнительная оценка эффективности деятельности театров должна проводиться в рамках выявленных кластеров, то есть в условиях относительной гомогенности подвыборок.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Kidd J. Filling the gaps? Interpreting museum collections through performance // *Journal of Museum Ethnography*. 2007. Vol. 19. P. 57–69.
2. Рубинштейн А.Я., Музычук В.Ю. Оптимизация или деградация? Между прошлым и будущим российской культуры // *Общественные науки и современность*. 2014. № 6. С. 5–22.
3. Camarero C., Garrido M.J., Vicente E. How cultural organizations' size and funding influence innovation and performance: the case of museums // *Journal of Cultural Economics*. 2011. Vol. 35, Issue 4. P. 247–266.
4. Smith P.C., Street A. Measuring the efficiency of public services: the limits of analysis // *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*. 2005. Vol. 168, Issue 2. P. 401–417.
5. Badia F., Donato F. Performance measurement at world heritage sites: Per aspera ad astra // *International Journal of Arts Management*. 2013. Vol. 16, No. 1. P. 20–34.
6. Weinstein L., Bukovinsky D. Use of the balanced scorecard and performance metrics to achieve operational and strategic alignment in arts and culture not-for-profits // *International Journal of Arts Management*. 2009. Vol. 11, No. 2. P. 42–55.
7. Исакин М.Л., Шакина Е.А. Подходы к мониторингу и оценке бюджетных целевых программ // *Экономический анализ: теория и практика*. 2008. № 10. С. 48–56.
8. Weil S. *Making Museums Matter*. Washington: Smithsonian Institution Press. 2002. 253 p.
9. Иванова Е.Н. Оценка эффективности деятельности учреждений культуры (на примере библиотечных учреждений) // *Экология культуры*. Архангельск: Комитет по культуре администрации Архангельской области. 2004. № 3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://culture29.primepix.ru/upload/medialibrary/6ee/6ee9c0d16a4e4afb9cf67e1c69f091ef.pdf>.
10. Gilhespy I. Measuring the performance of cultural organizations: A model // *International Journal of Arts Management*. 1999. Vol. 2, No. 1. P. 38–52.
11. Paulus O. Measuring museum performance: A study of museums in France and the United States // *International Journal of Arts Management*. 2003. Vol. 6, No. 1. P. 50–63.
12. Soren B.J. The learning cultural organization of the millennium: Performance measures and audience response // *International Journal of Arts Management*. 2000. Vol. 2, No. 2. P. 40–49.
13. Turbide J., Laurin C. Performance measurement in the arts sector: the case of the performing arts // *International Journal of Arts Management*. 2009. Vol. 11, No. 2. P. 56–70.
14. Zorloni A. Designing a strategic framework to assess museum activities // *International Journal of Arts Management*. 2012. Vol. 14, No. 2. P. 31–47.
15. Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе / Пер. с англ. М.: Фонд «Институт экономики города». 2005. 276 с.
16. Ратникова Т.А. Введение в эконометрический анализ панельных данных // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2006. Т. 10, № 2. С. 638–669.

Zelenskaya E.M.*National Research University Higher School of Economics,
Saint-Petersburg, Russia*

PERFORMANCE IN CULTURAL SPHERE: CLUSTER ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC PERFORMANCE INDICATORS OF RUSSIAN THEATRES

Abstract. Cultural organizations are important players of the public sector of the economy. Recent trends such as growing competition within the industry and among alternative entertainment venues and attractions, tighter restrictions on budget spending, etc. make performance measurement of cultural organizations highly relevant. The market of cultural organizations is heterogeneous. Cultural organizations have multiple strategic goals that do not boil down to financial results, but concern social, artistic and educational impacts. Currently more than 630 organizations form the theatrical network monitored by the Ministry of Culture of Russia. Such a large number of theatres implies that they are different in scope, aims, and resources possessed. Assessing their performance thus becomes a complicated task. The article describes the results of empirical analysis based on panel statistical data of the Russian Ministry of Culture from 2012 to 2016. The data covers a total number of 3,182 objects. The presented research has two aims. Firstly, we identify a set of key input, output and outcome indicators that represent a comprehensive approach to measuring the performance of theatres. Secondly, we identify clusters within the general population of Russian theatres and describe their key features. Two econometric methods are used: principal component analysis and k-means cluster analysis. The findings of the study reveal 12 principal components that seem to be a handy research tool for performance measurement of cultural organizations. Furthermore, four clusters of theatres with specific characteristics are distinguished. The author assumes that these clusters represent distinct theatre profiles and that the performance of theatres should be measured within these clusters since they represent seemingly homogenous groups of objects.

Key words: organizations of culture; theatres; cultural economics; performance measurement; socio-economic performance; principal component analysis; cluster analysis.

References

1. Kidd, J. (2007). Filling the gaps? Interpreting museum collections through performance. *Journal of Museum Ethnography*, Vol. 19, 57–69.
2. Rubinshtein, A.Ia., Muzychuk, V. Iu. (2014). Optimizatsiia ili degradatsiia? Mezhdu proshlym i budushchim rossiiskoi kul'tury (Optimization or Degradation? Between Past and Future of Russian Culture). *Obshchestvennye nauki i sovremennost' (Social Sciences and Contemporary World)*, No. 6, 5–22.
3. Camarero, C., Garrido, M.J., Vicente, E. (2011). How cultural organizations' size and funding influence innovation and performance: the case of museums. *Journal of Cultural Economics*, Vol. 35, Is. 4, 247–266.

4. Smith, P.C., Street, A. (2005). Measuring the efficiency of public services: the limits of analysis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, Vol. 168, Is. 2, 401–417.
5. Badia, F., Donato, F. (2013). Performance measurement at world heritage sites: Per aspera ad astra. *International Journal of Arts Management*, Vol. 16, No. 1, 20–34.
6. Weinstein, L., Bukovinsky, D. (2009). Use of the balanced scorecard and performance metrics to achieve operational and strategic alignment in arts and culture not-for-profits. *International Journal of Arts Management*, Vol. 11, No. 2, 42–55.
7. Isakin, M.L., Shakina, E.A. (2008). Podkhody k monitoringu i otsenke biudzhethnykh tselevykh program [Approaches to monitoring and assessing state-sponsored targeted development programs]. *Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika (Economic Analysis: Theory and Practice)*, No. 10, 48–56.
8. Weil, S. (2002). *Making Museums Matter*. Washington, Smithsonian Institution Press, 253.
9. Ivanova, E.N. (2004). Otsenka effektivnosti deiatel'nosti uchrezhdenii kul'tury (na primere bibliotechnykh uchrezhdenii) [Assessing the performance of cultural organizations: The case of libraries]. *Ekologiya kul'tury. Arkhangel'sk: Komitet po kul'ture administratsii Arkhangel'skoi oblasti [Ecology of Culture]*, Archangelsk, Archangelsk Region Culture Committee, No. 3. Available at: <http://www.culture29.ru/upload/medialibrary/6ee/6ee9c0d16a4e4afb9cf67e1c69ff091ef.pdf>.
10. Gilhespy, I. (1999). Measuring the performance of cultural organizations: A model. *International Journal of Arts Management*, Vol. 2, No. 1, 38–52.
11. Paulus, O. (2003). Measuring museum performance: A study of museums in France and the United States. *International Journal of Arts Management*, Vol. 6, No. 1, 50–63.
12. Soren, B.J. (2000). The learning cultural organization of the millennium: Performance measures and audience response. *International Journal of Arts Management*, Vol. 2, No. 2, 40–49.
13. Turbide, J., Laurin, C. (2009). Performance measurement in the arts sector: the case of the performing arts. *International Journal of Arts Management*, Vol. 11, No. 2, 56–70.
14. Zorloni, A. (2012). Designing a strategic framework to assess museum activities. *International Journal of Arts Management*, Vol. 14, No. 2, 31–47.
15. Hatry, H.P. (1999). *Performance Measurement. Getting Results*. Washington, Urban Institute Press.
16. Ratnikova, T.A. (2006). Vvedenie v ekonometricheskii analiz panel'nykh dannykh (Introduction to Econometric Analysis of Panel Data). *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki (HSE Economic Journal)*, Vol. 10, No. 2, 638–669.

Information about the author

Zelenskaya Elena Mihailovna – Lecturer, Management Department, St. Petersburg Branch of National Research University Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia (190008, St. Petersburg, Souyz Pechatnikov street, 16); e-mail: echicherina@hse.ru.

Для цитирования: Зеленская Е.М. Эффективность в сфере культуры: кластерный анализ социально-экономических показателей деятельности российских театров // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 8–25. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.001.

For Citation: Zelenskaya E.M. Performance in Cultural Sphere: Cluster Analysis of Socio-Economic Performance Indicators of Russian Theatres. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 8–25. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.001.

Информация о статье: дата поступления 18 января 2018 г.; дата принятия к печати 14 февраля 2018 г.

Article Info: Received January 18, 2018; Accepted February 14, 2018.

УДК 332.143

Е.С. Кадцына¹*Институт экономики Уральского отделения РАН,
г. Екатеринбург, Россия*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРОЦЕССА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье затронута проблема эффективности процесса информатизации. Если на микроуровне проблема оценки эффективности достаточно изучена, то в отношении оценки на мезо- и макроуровнях необходимы дополнительные исследования. Наряду с этим существуют проблемные моменты в вопросах разработки мер политического стимулирования деятельности субъектов процесса региональной информатизации. Целями данного исследования являлось следующее. Предложить методику для формирования статистического базиса об объектах исследования различных экономических уровней в условиях ограниченности данных, в частности по показателям экономической деятельности субъектов процесса информатизации. Практическим путем определить эффективность применения информационных технологий для деятельности субъектов-потребителей информационно-технологической продукции. Предложить возможности для развития и повышения эффективности деятельности субъектов, связанных с процессом информатизации, обосновать эффективность предлагаемых мер и определить ожидаемый прогнозный эффект. В ходе исследования предложен методологический подход к формированию экономической системы субъектов процесса региональной информатизации, включающей агентов: сектор тяжелой промышленности и информационно-технологический сектор. На основании сформированного базиса осуществлен экономический анализ с целью определения эффективности функционирования субъектов системы, определены вариации эффективных мер поддержки. В результате практическим путем был подтвержден и определен эффект информационных технологий для деятельности субъектов-потребителей ИТ-продукции. Разработаны комплексные меры оптимизации для развития деятельности всех субъектов экономической системы с прогнозом ожидаемого эффекта. При применении данного подхода может быть получено обоснование эффективности развития процесса информатизации для региональной экономики и необходимости поддержки его субъектов с потенциалом их дальнейшего развития с акцентом на усиление инновационной активности. В прикладном отношении результаты исследования могут быть использованы для разработки системы стимулирующих мер при формировании стратегических региональных программ развития информатизации, а также в целях прогнозирования и моделирования различных сценариев развития процесса информатизации в долгосрочной перспективе как на мезо-, так и на микроэкономических уровнях.

Ключевые слова: информационные технологии; инновации; автоматизация; методологический подход; методика «портретной» типизации агентов; экономическая система; информатизация; сектор тяжелой промышленности; информационно-технологический сектор; налоговые преференции.

Актуальность исследования

В условиях государственного политического курса на информатизацию всех сфер социально-экономической деятельности, проблема развития информационных тех-

нологий в различных отраслях и уровнях экономики актуальна и привлекает внимание исследователей.

Наряду с разработанными региональными стратегическими программами развития

информатизации не определен инструментарий оценки и оперативного реагирования на ход развития информационно-технологического процессов.

На сегодняшний день существуют различные подходы к оценке эффективности ИТ-проектов, которые в совокупности могут привести к единому мнению, что на микроуровне эффект действительно очевиден.

Для определения эффективности ИТ на микроуровне используются методы инвестиционного менеджмента, экономического и ресурсного анализа, процессного подхода, при этом ведущие производители ERP-систем имеют свои собственные методики определения эффективности внедрения ИТ-проектов (методологии от SAP, Oracle, Microsoft и т.д.).

На отраслевом уровне, мезо- и макроуровнях универсальных методик оценки эффективности информатизации не существует, кроме как методов статистического и эконометрического анализа для определения зависимости уровня ВРП/ВВП от показателей, служащих индикаторами информатизации.

Однако в отношении статистических методов исследования существует проблема неполноты или отсутствия статистических данных за длительные периоды времени, которая усугубляется еще и скоростью изменения самих технологий, а также множеством влияющих на них внешних факторов, таких как государственная политика, система ценообразования и др. [1, с. 176].

Эта проблема является существенной. Статистические методы позволяют определять общую тенденцию развития и не учитывают влияния множества внешних факторов, напрямую не связанных с процессом информатизации.

¹ *Кадицина Елена Сергеевна* – аспирант Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: esgudz@yandex.ru.

Данный факт был зафиксирован исследователями при оценке экономического роста в процессе информатизации в США (сер. 1990-х – нач. 2000-х гг.) [2, с. 56]. С влиянием внешних факторов соглашается Дж. Бессен И подтверждает, что именно в связи с их воздействием в период технологических изменений зачастую рост затрат превышает рост производительности [3, с. 19].

При этом также ученые утверждают, что в разных сферах экономической деятельности данный процесс протекает по-разному: в сфере услуг он более нагляден в показателях прироста производительности труда [4, с. 43]. В производственной сфере эффект отражается не столь явно, и потому в статистической картине общеэкономических показателей он не всегда представлен.

Поэтому, помимо множества внешних для процесса информатизации факторов, при оценке его эффективности необходимо также учитывать и специализацию отрасли, в которой происходит информационно-технологический процесс.

Таким образом, оценка процесса «сверху» не всегда может дать однозначные результаты и поэтому единой достоверной методики определения эффективности процесса информатизации на мезо- и макроуровнях нет.

Необходимы практические аспекты обоснования эффективности информатизации, разработка адекватных методик, способных оценить и проанализировать процесс более детально.

Степень изученности и проработанности проблемы

Проблемам процесса информатизации и его эффективности для экономического роста и развития уделили внимание многие исследователи. Так, например, С.Б. Шапошник, Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, А.А. Павлов, О.В. Иншаков, И.Н. Кора-

бейников и другие отечественные ученые признают существование различного рода связей и зависимостей между показателями информатизации и социально-экономического развития.

Исследованию влияния процесса информатизации на социально-экономическое развитие и экономический рост посвятили труды многие зарубежные авторы, такие как К. Крамер, Дж. Дедрик, М. Похьола, Д. Датта, С. Такайя, М. Каратас, С. Бекмес, У. Дорнбергер, Л. Е. Бернал Вера, Р. Фриден и др. В частности, роль информационных технологий для регионального развития исследовали К. Кин, Д. Сир, П. Тернер, Х. Рахман, Т. Денисон, С. Борбора, М. К. Датта и др.

Так, например, Х. Рахман, моделируя взаимосвязь факторов ИКТ, факторов социально-экономического развития в отношении эффективности регионального развития, приходит к выводам, что только одних ИКТ недостаточно для того, чтобы получить значительный эффект в ближайшей перспективе. Информатизация не превратит «плохое» экономическое развитие региона в «хорошее», но может улучшить его через несколько лет [5, с. 210].

Многие авторы сходятся во мнении, что ИТ способствуют экономическому развитию региона, повышая производительность в разных секторах экономики путем улучшения доступа к адекватной информации и предоставления ее с минимальными затратами времени, в результате чего уменьшаются проблемы с логистикой, сокращаются расходы и транзакционные издержки [6, с. 105; 7, с. 165]. Этот факт подтверждается исследованиями К. Крамера, Дж. Дедрика, М. Похьола [8, с. 387].

Проведены также отдельные исследования, связанные с оценкой эффективности процесса региональной информатизации в РФ. Так, например, А.А. Ерофеевым проведен анализ влияния фактора информацион-

ных технологий на социально-экономическое развитие регионов, Ш.М. Магомедгаджиевым – на инновационную деятельность российских регионов.

Однако в отношении практических аспектов определения эффективности процесса информатизации для развития экономики исследовательская база разработана недостаточно. Воздействие информационно-технологических процессов на функционирование субъектов экономических систем на мезо- и макроэкономических уровнях остается по-прежнему недостаточно изученным вопросом. Нет единой методики оценки эффекта процесса информатизации для региональных экономических систем.

При этом существует проблема не только в оценке эффективности деятельности субъектов информатизации, но и в разработке мер оптимизации и обосновании эффективности предлагаемой поддержки. В данной статье будет предложен методологический подход к исследованию эффективности экономической деятельности субъектов процесса региональной информатизации с возможностью разработки комплексных мер для оптимизации его развития. В результате подхода оценка эффективности исследуемой экономической системы представляется возможной даже в условиях ограниченности статистических данных, а обоснование предлагаемых мер возможно с достаточной детализацией и «точечным» прогнозом ожидаемого эффекта.

Предлагаемые методы и подходы

Если в существующих методиках на микроуровне возможность отследить все основные факторы более реальна, чем на мезо- и макроуровнях, а следовательно, и возможность получить достоверную оценку эффективности более вероятна, то на мезо- и макроуровнях учесть все факторы, которые могут оказать воздействие, практически невозможно. И это является зна-

чимой проблемой. В целях поиска решения данной проблемы, а также проблемы неполноты данных об объектах исследования будет предложен авторский методологический подход к оценке процесса эффективности информатизации индуктивным методом «снизу вверх».

Основываясь на результатах определения эффективности на микроуровне, появляется вероятность получения достоверной «верхнеуровневой» картины. Таким образом, индуктивным методом мы сможем получить оценку эффективности на мезоуровне. При этом полученные данные учтут среднестатистическое влияние множества микроуровневых факторов, которые в полной мере и детально на уровне региона учесть сложно.

Методологический подход к исследованию эффективности экономической деятельности субъектов процесса региональной информатизации

1. Формирование экономической системы субъектов процесса региональной информатизации

Многие ученые соглашаются, что способность стран к осуществлению технологических изменений зависит от уровня развития и отраслевой специфики их экономик. Одной из причин технологического разрыва между развитыми и развивающимися странами является отсутствие необходимого человеческого капитала в развивающихся странах [9, с. 14].

В связи с этим возникает проблема низкой добавленной стоимости емкого в структуре развивающейся экономики промышленного сектора, которая еще больше усиливает отставание от мирового уровня технологического развития [10, с. 256].

В России для «старопромышленных» регионов, таких как УрФО, отрасль тяжелой промышленности является основой (более 50 % ВРП). Именно показатель ВРП

(агрегированных отраслевых ВДС) является показательным в отношении развития экономики в целом.

Обратимся к системе производство-потребление, где ИТ-сектор выступит в качестве непосредственного производителя ИТ-продукции и сектор тяжелой промышленности – основообразующий для экономики УрФО в качестве потребителя. На основе авторской методики будет построена экономическая система агентов, являющихся субъектами процесса региональной информатизации.

По утверждению многих зарубежных и отечественных исследователей, инновации способствуют экономическому росту и развитию. Й. Шумпетер подразумевал под экономическим развитием процесс экономических преобразований, следующих из инноваций [11, с. 261]. Д. Норт и Р. Томас в отношении фактора инноваций утверждали, что инновации не являются причинами экономического роста, они и есть экономический рост [12, с. 2].

Говоря о факторах, имеющих решающее значение для реструктуризации традиционных отраслей экономики, А. Герибадзе, А. Словак [13, с. 46], Р. Руттен [14, с. 162] отмечали, что одним из важных факторов являются инновации и инновационная ориентированность предприятий.

Автор настоящей статьи также в одном из своих исследований эконометрическим путем пришел к выводу, что инновационные информационные технологии способствуют увеличению регионального ВРП УрФО, а следовательно, и экономическому росту [15].

Следовательно, влияние инноваций на экономический рост и развитие неоспоримо, и агенты предлагаемой экономической системы будут содержать в себе инновационную составляющую.

Для построения экономической системы нам необходима статистическая основа.

Однако конкретные данные по ИТ-сектору в разрезе их инновационной и типовой направленности, а тем более статистику по автоматизации предприятий тяжелой промышленности мы вряд ли найдем. Ввиду отсутствия необходимых данных об объектах исследования, а также отсутствия полного массива необходимых статистических данных, которые необходимы для построения основы любого экономического исследования и анализа, автор предлагает методике формирования статистического базиса исследуемой экономической системы.

Методика основана на «портретной» типизации исследуемых агентов (первого и второго порядков), в результате которой мы получим их некие абстракции. То есть с помощью балансового метода (на основе материалов бухгалтерской и финансовой отчетности) будут сформированы отдельные «портреты» агентов второго порядка, на основании которых после будут получены обобщенные «портретные» характеристики исследуемых субъектов (агентов первого порядка). Полученные данным подходом «портреты» агентов отражают скорее качественные, чем количественные характеристики. Нас интересует прежде всего логическая взаимосвязь и относительные показатели по агентам с целью определения эффективности их деятельности и последующей разработки конкретных мер оптимизации в ходе ситуационного анализа.

При этом стоит уделить особое внимание детализации структуры каждого из исследуемых агентов, которая может быть использована как в упрощенном варианте (как, например, в нашем исследовании), так и в расширенном. То есть структура агента может быть детализирована по принципам: подвида деятельности (типовые/инновационные разработки), рентабельности (убыточная/неубыточная деятельность), масштаба деятельности субъекта (средне-численность занятых, среднего-

довой объем реализации и т.д.). В результате структура агентов второго порядка сформирует агрегированные «портреты» по агентам первого порядка. И чем ближе будут результаты сводных экономических показателей по отношению к имеющимся реальным агрегированным показателям статистических данных, тем точнее определен структурный «портрет» и достовернее сформированные характеристики исследуемых агентов.

Для построения «портретов» может быть использован любой программный комплекс расчета эффективности инвестиционных проектов. В нашем исследовании мы использовали ресурс программного комплекса «Альт-Инвест Сумм 5.05».

Законодательное требование о раскрытии информации эмитентами ценных бумаг предоставило нам возможность для получения данных бухгалтерской и финансовой отчетности по выбранным агентам. Мы использовали данные интернет-ресурса «www.e-disclosure.ru», размещающего отчетность хозяйствующих субъектов территории РФ.

Далее представим систему агентов, сформированную нами на основе извлеченной информации и обработанной в ПО «Альт-Инвест».

Агенты первого уровня: промышленный сектор (сектор тяжелой промышленности) и ИТ-сектор. Агенты второго уровня ИТ-сектора: ИТ-организации с производством типовых ИТ, ИТ-организации с производством инновационных ИТ и потенциальный агент ИТ-организации с производством инновационных и типовых ИТ. Агенты второго уровня промышленного сектора: промышленные предприятия с внедренными типовыми АСУ, промышленные предприятия с внедренными инновационными АСУ, промышленные предприятия без АСУ (включая «лоскутную» автоматизацию).

Предложенная экономическая система агентов отразит характеристики субъектов, взаимодействующих в процессе информатизации.

Формирование «портретных» характеристик экономических агентов второго порядка информационно-технологического сектора

На основании доступных фактических материалов бухгалтерской и финансовой отчетности по двум наиболее подходящим критериям для анализа предприятиям ИТ-сектора с численностью не менее 500 чел. составлены типовые «портреты» агентов второго порядка ИТ-сектора.

Первое предприятие, АО «Интус» (г. Москва, деятельность: информационно-аналитическое сопровождение и внедрение АСУ в промышленной сфере (строительство)), принято за основу для расчетов портретных характеристик агентов второго порядка: ИТ-организации с типовыми и ИТ-организации с типовыми и инновационными разработками. Текущая деятельность предприятия может быть охарактеризована нами как ИТ-организация с типовыми разработками, результаты деятельности после реализации инвестиционного проекта (сроком 5 лет) по введению дополнительного вида деятельности, связанного с инновационными разработками, – как ИТ-организация с инновационными и типовыми разработками (для инновационного вида деятельности учтены и применены показатели экономической деятельности предприятия ПАО «Интелтех», осуществляющего исключительно научно-исследовательскую деятельность в сфере ИТ).

Второе предприятие, ПАО «Интелтех» (Санкт-Петербург), осуществляет научно-исследовательскую деятельность в области ИТ. Показатели экономической деятельности значительно отличаются от ИТ-организации с типовой деятельностью (текущая чистая

прибыль менее 5 %, тогда как себестоимость продукции составляет почти 95 % от выручки). Специфика деятельности организаций, связанных с инновационными разработками, подразумевает существенную долю себестоимости, включающей в себя прежде всего расходы на оплату труда наукоемких кадров и издержки на дорогостоящие НИОКР.

Формирование «портретных» характеристик экономических агентов второго порядка сектора тяжелой промышленности

Как мы отмечали ранее, сектор тяжелой промышленности имеет самую весомую долю в структуре экономики УрФО. Таким образом, мы уделили основное внимание именно автоматизации промышленного сектора – основы индустриального региона, который прежде всего и требует технологизации.

Для построения портретной характеристики неавтоматизированного предприятия отрасли тяжелой промышленности в нашем исследовании был выбран пессимистичный вариант убыточного на текущую дату предприятия. На основании фактических материалов бухгалтерской и финансовой отчетности за ряд лет ОАО «Кировградский завод твердых сплавов» (Свердловская обл.) (на 2014 г. комплексная автоматизация на предприятии отсутствовала, были внедрены только ПО «Сапфир» в сбытовом отделе, а также отдельные модули «1С» в управлении для формирования финансовой и бухгалтерской отчетности и расчета заработной платы сотрудников) составлен типовой инвестиционный проект по автоматизации производственного предприятия тяжелой промышленности. При проектировании (сроком 5 лет) автоматизации данного предприятия учтены реальные показатели эффективности от внедрения интегрированной системы «1С: УПП 8» по ряду предприятий тяжелой промышленности.

Существующие тенденции промышленности к расширению предложения и реконфигурации продукции [16, с. 164], основанной на сочетании производства материального продукта и комплекса сопровождающих его услуг предпродажного, продажного, послепродажного обслуживания (логистика, хранение, ремонт, техническое обслуживание), требуют четкой организации процесса, которую возможно обеспечить с минимальными затратами только с помощью успешно внедренных информационных технологий, в частности интегрированных ERP-систем.

В нашем исследовании мы отдали предпочтение интегрированным ERP-системам (от англ. *Enterprise Resource Planning* – планирование ресурсов предприятия), внедрение которых на Западе рассматривается как одно из наиболее перспективных направлений повышения производительности производственных предприятий. Данный тип систем позволяет поддерживать весь цикл управления производственным предприятием практически для всех основных функций деятельности. В частности, преимуществами отечественной разработки «1С:Управление производственным предприятием 8» являются приемлемое соотношение цены и качества, масштабируемость решения и широкая сеть франчайзи на территории РФ, что обеспечивает удобство внедрения, поддержки и сопровождения, а также хорошую адаптируемость приложения к основным потребностям пользователя и интегрируемость практическими со всеми модулями и конфигурациями Платформы «1С» прошлых поколений.

Используя справочник «Внедренные решения на основе системы программ «1С:Предприятие», который ведется фирмой «1С» уже несколько лет и содержит информацию о внедренных приложениях, разработанных на базе программных продуктов системы «1С:Предприятие», мы

отобрали предприятия сектора тяжелой промышленности, внедрившие за последние годы решение «1С:Управление производственным предприятием 8».

На основании бухгалтерской и финансовой отчетности, полученных с помощью интернет-ресурса «www.e-disclosure.ru», был проведен экономический анализ по 12 отобранным предприятиям тяжелой промышленности на предмет показателей эффективности экономической деятельности за год до автоматизации и через три года после внедрения системы «1С: УПП 8».

Для анализа были отобраны предприятия, относящиеся к категории крупного бизнеса с числом автоматизированных рабочих мест более 50: ОАО «ГМС Нефтемаш» (Тюмень), ОАО «Карпинский электромашиностроительный завод» (Свердловская обл.), ОАО «Ревдинский завод по обработке цветных металлов» (Свердловская обл.), ОАО «НПП «Старт» им. А.И. Яскина» (Екатеринбург), ОАО «Уралмашзавод» (Екатеринбург), ОАО «Уральский трубный завод» (Свердловская обл.), ОАО «Уфалейникель» (Челябинская обл.), ОАО «Озерский завод энергетических устройств “Энергопром”» (Челябинская обл.), ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (Липецк), ОАО «Объединенные электротехнические заводы» (Москва), ОАО «Борский трубный завод» (Нижегородская обл.), ОАО «Павловский Ордена Почета завод художественных металлоизделий им. Кирова» (Нижегородская обл.).

Мировые практики внедрения подтверждают более значительный эффект автоматизации именно на субъектах крупного бизнеса, так как риски дорогостоящего внедрения покрываются масштабом производства и существующими резервами, таким образом чистый эффект от информатизации бизнес-процессов здесь более очевиден. Согласно общим мировым практикам, эффект от внедрения CALS/ИППИ-систем на

предприятиях и организациях различных видов деятельности следующий (табл. 1).

В ходе проведенного анализа по 12 предприятиям тяжелой промышленности эффект на третий год после автоматизации наблюдается следующий (при сравнении абсолютных экономических показателей в сопоставимых ценах).

У семи предприятий произошло снижение объемов реализации продукции, у четырех предприятий наблюдалось небольшое увеличение, и только у одного выручка от реализации возросла более чем на 100 %.

При этом необходимо отметить, что средний прирост по чистой прибыли по 11 автоматизированным предприятиям составил 76 % (по 1 предприятию более 100 %). Таким образом, эффект от автоматизации предприятия ощущают прежде всего по увеличению уровня прибыльности продаж.

Полученные эффекты были применены в расчетах при построении «портретов» агентов второго порядка промышленного сектора: для автоматизированных предприя-

тий типовыми АСУ – под риском 50 %, для автоматизированных предприятий инновационными АСУ – в значениях 100 % от приведенных в табл. 2 показателей (указанные процентные соотношения приняты условно ввиду отсутствия данных об эффекте автоматизации предприятий инновационными системами, которые однозначно подразумевают больший экономический эффект).

На основании полученных «портретов» агентов второго порядка возможно дальнейшее формирование агрегированных портретов агентов первого порядка: промышленного сектора и ИТ-сектора, которые будут приняты в качестве статистической основы для дальнейшего экономического анализа с целью определения эффективности деятельности субъектов процесса информатизации.

В табл. 3 приведены примерные характеристики агентов второго порядка по сектору тяжелой промышленности. Аналогичным образом были сформированы примерные характеристики агентов второго порядка ИТ-сектора.

Таблица 1

Среднестатистические мировые показатели эффекта от внедрения CALS/ИПИ-систем [17]

Показатель	Средние внедрения, прирост/снижение, %	Лучшие внедрения, прирост/снижение, %
Повышение оборачиваемости запасов	20	30
Сокращение незавершенного производства	17	25
Повышение оборачиваемости средств в области реализации готовой продукции	12	21
Повышение производительности работников и оборудования	10	17
Снижение затрат на закупку материалов и комплектующих	4	6

Кадыцина Е.С.

Таблица 2

Средние фактические показатели эффекта от внедрения ERP-системы («1С: Управление производственным предприятием 8») за три года

Показатель	Средний фактический прирост/снижение, %
Снижение уровня запасов на складе	3
Снижение уровня незавершенного производства	17
Снижение затрат на сырье и материалы	15
Увеличение объема реализации продукции	2
Увеличение коммерческих расходов	2

Таблица 3

Примерные характеристики агентов второго порядка по сектору тяжелой промышленности, полученные методом «портретной» типизации агентов

Показатель экономической деятельности	Тип агента второго порядка по сектору тяжелой промышленности			
	Предприятие тяжелой промышленности без АСУ (фактическая текущая убыточная деятельность)	Предприятие тяжелой промышленности, автоматизированное типовой АСУ		Предприятие тяжелой промышленности, автоматизированное инновационной АСУ (с учетом средней стоимости договоров на разработку инновационных ИС ПАО «Интелтех») расчетная деятельность по инвест. проекту за 5 лет
		(с учетом стоимости внедрения ПО «1С: УПП 8») расчетная деятельность по инвест. проекту за 5 лет	(с учетом среднерыночной стоимости внедрения ведущих ERP-систем) расчетная деятельность по инвест. проекту за 5 лет	
1	2	3	4	5
Среднегодовой объем реализованной продукции, ед.	626	629	629	632
Среднегодовая выручка от реализации, тыс. руб.	2 611 229	2 751 905	2 751 905	2 766 332
Среднегодовая ВДС, тыс. руб.	536 434	687 408	672 859	792 916
Среднегодовые основные производственные фонды, тыс. руб.	1 325 708	1 330 556	1 358 393	1 422 558

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5
Среднегодовое промежуточное потребление, тыс. руб.	2 074 795	2 064 497	2 079 045	1 973 417
Среднегодовая себестоимость продукции, тыс. руб.	2 720 671	2 362 943	2 377 492	2 159 899
Среднегодовая чистая прибыль, тыс. руб.	- 152 224	312 932	301 380	471 325
Среднегодовой налог на прибыль, тыс. руб.	-	88 772	85 514	133 447
Текущая ставка налога на прибыль, %	22	22	22	22
Среднегодовые страховые взносы, тыс. руб.	12 082	236 327	236 327	217 637
Текущая ставка страховых взносов, %	30	30	30	30
Потребность в инвестициях в оборотные (ЧОК)/необоротные активы, расходы будущих периодов (сроком на 5 лет), тыс. руб.	829 053	89 627	173 251	306 770
Стоимость автоматизации (стоимость ПО, расходы на внедрение, настройку и сопровождение), тыс. руб.	-	15 347	113 579	352 460

2. Экономический анализ эффективности деятельности субъектов процесса региональной информатизации

На основе сформированной экономической системы по исследуемым агентам были выведены основные среднегодовые абсолютные показатели объема реализации (выручки), валовой добавленной стоимости, себестоимости, чистой прибыли и относительные показатели эффективности экономической деятельности: прибыльности продаж, рентабельности по чистой прибыли и текущих затрат к выручке от реализации.

Расчеты показателей были произведены с учетом условно принятых долей реа-

лизации ИТ-продукции и промышленной продукции на внутреннем рынке, доли первичного отказа промышленными предприятиями от внутрирыночной ИТ-продукции (в результате импортозамещения) и доли вторичного отказа промышленных предприятий от автоматизации в результате рисков дорогостоящего обслуживания и неудачного внедрения. Риски неудачного внедрения связаны чаще всего с человеческим фактором как со стороны «пользователей»: нехваткой квалифицированных специалистов, недостаточностью компетенций в процессе использования ИТ [18, с. 41], так и со стороны «внедренцев»: уровня квалификации и профессионализма группы ИТ-специалистов,

внедряющих крупный корпоративный ИТ-проект на предприятии [19, с. XIII].

По каждому агенту проанализированы показатели эффективности текущей деятельности (в условиях наличия кредитных обязательств в размере необходимых денежных средств на восполнение оборотных активов (текущую деятельность ИТ-организаций и промышленных предприятий) и модернизацию (автоматизацию промышленных предприятий)).

На основании проведенного анализа, судя по показателям эффективности экономической деятельности (табл. 4), можно сделать выводы, что эффективность автоматизации промышленных предприятий очевидна. Инновационная деятельность ИТ-организаций сопровождается высокой долей затрат и низкой долей чистой прибыли. При этом деятельность, связанная с типовыми ИТ-разработками, менее затратна и более прибыльна. Симбиоз двух видов деятельности, который мы можем рассматривать как потенциальное направление для развития ИТ-сектора, имеет определенные преимущества, сочетая приемлемые уровни себестоимости и чистой прибыли и обеспечивая тем самым достаточно высокую рентабельность деятельности.

3. Предложение мер оптимизации и определение их эффективности для деятельности субъектов процесса региональной информатизации

В ходе экономического анализа уделено особое внимание экономическому положению исследуемых субъектов и последующему выбору оптимальных мер, способствующих повышению результатов экономической деятельности. По агентам определены наиболее действенные меры. В частности, представлен ответ на вопрос: какая из мер приносит больший эффект для определенного субъекта: снижение ставки по налогу на прибыль/страховым взносам,

отсрочка по налогу на прибыль или кредитование по льготной ставке?

Многие зарубежные практики сигнализируют об эффективности реализации мер нефинансовой поддержки. В докладах европейской программы RITTS присутствуют достаточно интересные схемы. В частности, представлен опыт реализации процесса «передачи» знаний в кластерной структуре. Научеёмкие, продуцирующие знания фирмы предоставляют доступ к своим знаниям и практикам для других компаний, входящих в кластер [20, с. 63]. Таким образом, осуществляется результативный «обмен» предпринимательским опытом и «знаниями», способствующий развитию экономической деятельности и увеличению инновационной активности. Однако в российской экономике подобные схемы малоприменимы. А эффективность поддержки именно финансового и фискального характера подтверждена опытом.

Так как рамки целевого финансирования как самой эффективной меры государственной поддержки ограничены бюджетом, то в качестве альтернативной меры поддержки могут быть применены меры налоговых преференций, прежде всего для субъектов, остро нуждающихся в оптимизации деятельности. В качестве таких мер могут послужить снижение ставок налогообложения, отсрочка в виде «налоговых каникул», а также федеральное государственное кредитование под льготный процент.

Теоретически, в целях заинтересовать, к примеру, промышленный сектор без автоматизации с низкими или отрицательными показателями эффективности деятельности к внедрению АСУ программа льготного налогообложения может оказаться эффективной.

Таким образом, нами может быть предложен вариант оптимизации текущего экономического положения субъектов процесса региональной информатизации, ос-

Таблица 4

Показатели эффективности экономической деятельности исследуемых агентов второго порядка (в разрезе упрощенной структуры) при текущих условиях по налоговым и кредитным ставкам

Показатель	ИТ-сектор (агенты второго порядка)			Промышленный сектор (агенты второго порядка)		
	ИТ-организации с инновационными разработками	ИТ-организации с типовыми разработками	ИТ-организации с инновационными и типовыми разработками	Промышленные предприятия с инновационными АСУ	Промышленные предприятия с типовыми АСУ	Промышленные предприятия без АСУ (с убыточной деятельностью)
Налог на прибыль (ставка), %	22	22	22	22	22	22
Налог на прибыль (отсрочка, лет), %	-	-	-	-	-	-
Страховые взносы (ставка), %	30	30	30	30	30	30
Госкредит (ставка), %	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	95,95	71,42	49,76	78,08	86,39	104,19
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	1,88	20,97	39,02	16,02	10,39	-12,08
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	1,96	29,36	78,42	20,52	12,03	-11,60

Каццына Е.С.

нованный на осуществлении льготного налогообложения.

Эффективность предлагаемых мер обоснована на примере льготной программы для уральских ИТ-организаций. После введения в 2014 г. основательных льгот и снижения тарифа страховых взносов до 14 % для аккредитованных ИТ-организаций УрФО² прирост их числа за год увеличился на 32 % (табл. 5, 6).

На основе результатов проведенного анализа (табл. 7, 8) автором предложена примерная схема из двух вариантов мер льготного налогообложения с приемлемым уровнем тарифных ставок и максимально возможным уровнем снижения тарифных ставок, исходя из анализа эффективности воздействия на экономическую деятельность субъектов каждого из снижаемых параметров.

Таблица 5

Динамика численности аккредитованных ИТ-организаций по данным Минкомсвязи³

Показатель (по состоянию на дату)	17.06.2013 г.	21.04.2014 г.	Темп прироста (к предыдущему году), %	20.04.2015 г.	Темп прироста (к предыдущему году), %	Изменение тем- на прироста, +/-, в %
Число ИТ-организаций по УрФО, ед.	134	175	31	285	63	32
Число ИТ-организаций по РФ, ед.	2503	3515	40	4953	41	1

Таблица 6

Примерная схема комплексных мер регулирования (налоговых и кредитных льгот) для поддержки субъектов промышленного и ИТ-секторов

Вариант комплексных мер	Приемлемые меры регулирования	Максимально возможные меры регулирования
Ставка по страховым взносам	Снижение ставки по страховым взносам до 20 %	Снижение ставки по страховым взносам до 14 %
Ставка по налогу на прибыль	Действующая ставка по налогу на прибыль	Снижение налога на прибыль до 10 %
Отсрочка по налогу на прибыль	Отсрочка по налогу на прибыль 2 года	Отсрочка по налогу на прибыль 4 года
Ставка по кредиту	Действующая ставка по кредиту	Снижение ставки по кредиту на 1 %

² См.: Рейтинг регионов УрФО по объему доходов ИТ-компаний, применявших пониженные тарифы страховых взносов [Электронный ресурс]. URL: <http://urfotech.ru/2015/05/19/rejting-regionov-urfo-po-obemu-doxodov-it-kompanij-primenyavshix-ponizhennye-tarif-y-straxovyx-vznosov-13852>. (дата обращения: 10.06.2015).

³ См.: Перечень аккредитованных ИТ-организаций по данным Минкомсвязи [Электронный ресурс]. URL: <http://minsvyaz.ru/opendata/7710474375-registergosaccred>. (дата обращения: 10.06.2015).

Таблица 7

Эффективность мер регулирования (налоговых и кредитных льгот) для экономической деятельности субъектов ИТ-сектора в разрезе вариаций изменяемых параметров

Показатель/изменяемый параметр	Текущие условия	Снижение ставки по страховым взносам	Снижение ставки налога на прибыль	Снижение ставки по кредиту	Отсрочка по налогу на прибыль	Приемлемые меры регулирования	Максимально возможные меры регулирования
1	2	3	4	5		6	7
ИТ-организации с инновационными разработками							
Налог на прибыль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на прибыль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4
Страховые взносы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14
Госкредит (ставка)	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	95,95	95,69	95,95	95,95	95,95	93,33	91,76
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	1,88	2,14	1,92	1,88	2,05	4,89	6,89
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	1,96	2,24	2	1,96	2,13	5,24	7,51
ИТ-организации с инновационными и типовыми разработками							
Налог на прибыль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на прибыль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4

Кадыцина Е.С.

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5	6	7	8
Страховые взносы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14
Госкредит (ставка), %	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	49,76	48,86	49,76	49,76	49,76	40,84	35,49
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	39,02	39,91	39,52	39,03	41,23	52,51	63,49
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	78,42	81,67	79,42	78,44	82,86	128,58	178,89
ИТ-организации с типовыми разработками							
Налог на прибыль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на прибыль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4
Страховые взносы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14
Госкредит (ставка), %	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	71,42	70,99	71,42	71,42	71,42	67,17	64,63
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	20,97	21,39	21,25	21,05	22,22	27,71	34,55
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	29,36	30,14	29,76	29,48	31,11	41,25	53,46

Таблица 8

Эффективность мер регулирования (налоговых и кредитных льгот) для экономической деятельности субъектов сектора тяжелой промышленности в разрезе вариаций изменяемых параметров

Показатель/ изменяемый параметр	Теку- щие усло- вия	Сни- жение ставки по стра- ховым взносам	Сни- жение ставки налога на при- быль	Сни- жение ставки по кре- диту	Отсроч- ка по налогу на при- быль	Прием- лемые меры регули- рования	Макси- мально воз- можные меры регули- рования
1	2	3	4	5	6	7	8
Промышленные предприятия с инновационными АСУ							
Налог на при- быль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на при- быль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4
Страховые взно- сы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14
Госкредит (став- ка)	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затра- ты к выручке от реализации (се- бестоимость/вы- ручка), %	78,08	77,82	78,08	78,08	78,08	75,49	73,94
П р и б ы л ь - ность продаж (чистая при- быль/выручка), %	16,02	16,28	16,02	16,02	16,03	18,63	20,22
Рентабельность по чистой при- были (чистая прибыль/себе- стоимость), %	20,52	20,92	20,52	20,52	20,54	24,68	27,35
Промышленные предприятия с типовыми АСУ							
Налог на при- быль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на при- быль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4
Страховые взно- сы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14

Каццына Е.С.

Окончание табл. 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Госкредит (ставка), %	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	86,39	86,12	86,39	86,39	86,39	83,62	81,95
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	10,39	10,67	10,39	10,39	10,41	13,20	14,92
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	12,03	12,39	12,03	12,03	12,05	15,79	18,20
Промышленные предприятия без АСУ (убыточная деятельность)							
Налог на прибыль (ставка), %	22	22	21	22	22	22	10
Налог на прибыль (отсрочка, лет (за период 5 лет))	-	-	-	-	1	2	4
Страховые взносы (ставка), %	30	29	30	30	30	20	14
Госкредит (ставка)	14,5	14,5	14,5	13,5	14,5	14,5	13,5
Текущие затраты к выручке от реализации (себестоимость/выручка), %	104,19	104,18	104,19	104,19	104,19	104,04	103,94
Прибыльность продаж (чистая прибыль/выручка), %	-12,08	-12,07	-12,01	-11,86	-11,75	-11,27	-10,12
Рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль/себестоимость), %	-11,6	-11,58	-11,52	-11,38	-11,28	-10,83	-9,73

Ниже представлены результаты анализа эффективности воздействия на экономическую деятельность субъектов каждого из снижаемых параметров условий налогообложения, кредитования и производимый в результате этого эффект.

Таким образом, можно говорить о том, что некоторые субъекты нуждаются в текущей оптимизации деятельности (прежде всего промышленный сектор без автоматизации), а некоторые могут в них нуждаться только в ситуации, схожей с кризисной, провоцирующей снижение объемов производства и прочие отрицательные эффекты. С помощью подобного детального анализа на микроэкономическом уровне могут быть выявлены слабые места и наиболее действенные целенаправленные меры, способные обеспечить максимальный эффект для деятельности каждого исследуемого субъекта.

4. Сравнение эффективности текущей деятельности субъектов процесса региональной информатизации с вариациями при применении регулирующих мер

Если принимать в расчетах неавтоматизированный сектор тяжелой промышленности за убыточный (то есть с отрицательной чистой прибылью), то возможные меры поддержки в виде ослабления налоговой нагрузки не окажут эффекта, который мог бы быть представлен наглядно. Как мы отмечали выше, в нашем анализе принята упрощенная структура агентов. (Для представления наглядного эффекта по всем агентам второго порядка промышленного сектора необходим вариант расширенной структуры с более детальной структуризацией «портрета» и выделением подсегментов убыточных/неубыточных предприятий, которая позволит сформировать более достоверный среднестатистический «портрет» агента первого порядка.) При этом по автоматизированному промышленному сектору и ИТ-сектору эф-

фект от мер поддержки может быть представлен наглядно (табл. 9).

Данный анализ показывает, что предприятия неавтоматизированного сектора могут быть замотивированы в автоматизации для получения налоговых льгот, предоставляемых автоматизированному сектору, а поддержка существующего ИТ-сектора региональной экономики может оказаться достаточно эффективной и способствовать его развитию.

При этом ИТ-организации с типовыми разработками могут быть замотивированы к осуществлению дополнительного вида деятельности, связанного с инновационными разработками, то есть к переходу в предложенный нами рентабельный сегмент ИТ-организаций с инновационными и типовыми разработками (например, за счет привлечения к деятельности наукоемких кадров по договорам подряда, совместительства и пр. для разработки инновационных технологий) именно с помощью программы налоговых льгот, что обеспечит им повышение прибыльности и рентабельности.

Налоговые льготы, безусловно, являются эффективным инструментом стимулирования предпринимательской активности и инициативы, в том числе связанной с инновационной деятельностью, являющейся наиболее рискованной. С. Фолстер подтверждает, что «проектирование налоговой системы может быть направлено на привлекательность рискованных видов экономической деятельности, которые так важны в процессе коммерциализации новых знаний и технологий» [21, с. 5]. Высокотехнологичный бизнес на ранней стадии стартап имеет большие риски. В течение первых трех лет две трети фирм терпят неудачу. В плане их поддержки важны прежде всего инструменты финансового и фискального характера. В Ирландии, например, для подобных бизнес-проектов существует схема, которая обеспечивает прибыльность деятельности

Таблица 9

Изменение показателей эффективности по предприятиям автоматизированного промышленного сектора и организациям ИТ-сектора с учетом и без мер поддержки льготным налогообложением

Сектор/сегмент	Показатель эффективности хозяйственной деятельности		
	Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от реализации), %	Рентабельность по чистой прибыли (отношение чистой прибыли к себестоимости), %	Текущие затраты к выручке от реализации (отношение себестоимости к выручке от реализации), %
<u>При текущих налоговых условиях</u>			
Промышленный сектор			
предприятия с типовыми АСУ	12	13	85
предприятия с инновац. АСУ	17	22	77
ИТ-сектор			
организации с типовыми ИТ-разработками	23	33	70
организации с инн. и тип. ИТ-разработками	43	92	46
организации с инновац. ИТ-разработками	3	3	95
<u>С учетом приемлемых налоговых льгот</u>			
Промышленный сектор			
предприятия с типовыми АСУ	13	16	84
предприятия с инновац. АСУ	19	25	75
ИТ-сектор			
организации с типовыми ИТ-разработками	39	58	67
организации с инн. и тип. ИТ-разработками	70	172	41
организации с инновац. ИТ-разработками	6	7	93
<u>С учетом максимально возможных налоговых льгот</u>			
Промышленный сектор			
предприятия с типовыми АСУ	15	18	82
предприятия с инновац. АСУ	20	27	74
ИТ-сектор			
организации с типовыми ИТ-разработками	44	67	65
организации с инн. и тип. ИТ-разработками	80	224	35
организации с инновац. ИТ-разработками	8	9	92

в четвертый год после начинания дела. Государство предоставляет предпринимателям четырехлетнюю программу сохранения процента от оплаты социального обеспечения и другие дополнительные льготы. В Германии продолжительность аналогичной программы льготного обеспечения составляет один год [22, с. 119–120]. Применение подобных схем показало свою эффективность в экономике западных стран.

В целом многие зарубежные авторы соглашаются во мнении, что «уровень и структура налогов определенно являются центральным звеном политики, регулируемым при разработке системы поощрений, которая стимулирует накопление знаний, предпринимательство и рост» [23, с. 501].

Однако в вопросах ответственности за предоставленные преференции субъектам предпринимательства мнения авторов не всегда едины.

Л. Папке, исследуя программы развития предпринимательских зон, заключает, что прямая помощь бизнесу является самой спорной мерой государственной политики. Политика налоговых льгот должна быть обоснована и подкреплена оценкой показателей занятости, инвестиционных эффектов и их стоимости для государства и местного сообщества [24, с. 23].

Отечественные исследователи отмечают, что в условиях формирования современной ИТ-инфраструктуры (технопарков, особых экономических зон) даже при условии финансирования, но при отсутствии предоставления ИТ-отрасли налоговых льгот, способствующих повышению уровня ее конкурентоспособности на мировом рынке, а также безучастности в вопросах кадрового обеспечения, подобная инфраструктура не даст эффекта [25, с. 204].

На основании результатов проведенного экономического анализа может быть разработана комплексная программа поддержки субъектов процесса информатиза-

ции: сектора тяжелой промышленности и информационно-технологического сектора, с учетом схемы мер налогового регулирования, например подобной предложенной нами выше.

Практическая значимость результатов и выводы

В результате проведенной работы автором предложен методологический подход к исследованию эффективности процесса региональной информатизации. В частности, предложена методика для формирования статистического базиса об исследуемой экономической системе в условиях ограниченности данных. Выстроенная на основании авторской методики экономическая система агентов позволяет определить относительные показатели эффективности функционирования и обосновать необходимость поддержки субъектов процесса информатизации с потенциалом развития и повышения эффективности их экономической деятельности.

В результате проведенного исследования предложен инструментарий для обоснования мер оптимизации и оперативного реагирования на обеспечение финансовой устойчивости субъектов в различных экономических ситуациях. С учетом данного подхода могут быть выработаны наиболее эффективные варианты целевых мер поддержки с учетом индивидуального подхода к каждому типу субъектов. Что может, в свою очередь, послужить основой для формирования систем стимулирования и поддержки в рамках региональных стратегических программ развития информатизации.

Результаты экономического анализа могут быть в дальнейшем использованы для прогнозирования и моделирования различных сценариев развития процесса информатизации в долгосрочной перспективе как на мезо-, так и на микроэкономических уровнях.

Список сокращений

ИТ – информационные технологии	АСУ – автоматизированные системы
ИКТ – информационные и коммуникационные технологии	управления
	ИС – информационные системы

Список использованных источников

- Keen C., Steer D., Turner P. Holistic Evaluation of the Role of ICTs in Regional Development // Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments / ed. by M.H. Rahman. Hershey: IGI Publishing, 2006. P. 166–179.
- Вахитова Л.Р. Влияние информационных технологий на экономический рост и производительность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 11, № 32. С. 54–58.
- Bessen J. Technology Adoption Costs and Productivity Growth: The Transition to Information Technology. 2002. 30 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.researchoninnovation.org/qadopt.pdf> (дата обращения: 06.03.2016).
- Демидова Л. Сфера услуг: изменение динамики производительности // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 12. С. 40–52.
- Rahman H. Role of ICTs in Socioeconomic Development and Poverty Reduction // Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments / ed. by M.H. Rahman. Hershey: IGI Publishing, 2006. P. 180–220.
- Frieden R. Institutional conditions for achieving effective implementation of ICT // Competitiveness of New Industries. Institutional framework and learning in information technology in Japan, the US and Germany / ed. by C. Storz, A. Moerke. New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2006. P. 103–123.
- Dornberger U., Bernal Vera L.E., Norena A.S. The Influence of New Information and Communication Technologies on Transaction Costs of Micro-, Small- and, Medium-Sized Enterprises // Information technology and economic development / ed. by Y. Kurihara et al. Hershey: IGI Global, 2008. P. 165–173.
- Borbora S., Dutta M.K. ICT in Regional Development // Encyclopedia of developing regional communities with information and communication technology / ed. by S. Marshall, W. Taylor, X. Yu. Hershey: IGI Global, 2005. P. 387–392.
- Karatas M., Bekmez S. Information Technology and Economic Development in Developing Countries // Information technology and economic development / ed. by Y. Kurihara et al. Hershey: IGI Global, 2008. P. 14–30.
- Dutta D. Role of ICT in Development Process: A Review of Issues and Prospects in South Asia // Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments / ed. by M.H. Rahman. Hershey: IGI Publishing, 2006. P. 240–258.
- Garcia-Murillo M.A. Regulation, Resources, and Innovation: The Argentinean Telecommunications Case // Journal of Information Policy. 2011. Vol. 1. P. 260–286.
- North D.C., Thomas R.T. The Rise of the Western World: A New Economic History. New York: Cambridge University Press, 1973. 171 p.
- Gerybadze A., Slowak A. Standard-setting competition and open innovation in non-HT industries: mechanical engineering and machinery // Innovation

- in Low-Tech Firms and Industries / ed. by H. Hirsch-Kreinsen, D. Jacobson. Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc., 2008. P. 43–63.
14. Rutten R. Knowledge and Innovation in Regional Industry. An entrepreneurial coalition. New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2003. 220 p.
 15. Кадцына Е.С. Оценка влияния фактора информационных технологий на развитие экономики Уральского региона // Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики : сб. научных статей XIV Международной научно-практической конференции молодых ученых. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2016. С. 237–241.
 16. Toivonen M. Industrial innovations in relation to service sectors // Innovation in Low-Tech Firms and Industries / ed. by H. Hirsch-Kreinsen, D. Jacobson. Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc., 2008. P. 160–174.
 17. Галкин Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. Часть 2. Качественные и вероятностные методы / Intelligent enterprise. 2005. № 24 (133) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15721> (дата обращения: 10.06.2015).
 18. Корнева Ж.В., Кривых Н.Н. Информационная инфраструктура региона: инновационный аспект // Социально-экономические явления и процессы. 2009. № 3. С. 39–41.
 19. Kouns J., Minoli D. Information Technology Risk Management in Enterprise Environments: A Review of Industry Practices and a Practical Guide to Risk Management Teams. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2010. 421 p.
 20. Assessment of the Regional Innovation and Technology Transfer Strategies and Infrastructures (RITTS) Scheme. Final Evolution Report / ed. by D.R. Charles, C. Nauwelaers, B. Mouton, D. Bradley. CURDS, 2000. 106 p. [Электронный ресурс]. URL: http://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-policy/studies/studies_regional_technology_transfer_strategies.pdf (дата обращения: 06.03.2016).
 21. Folster S. How Effective are Government R&D Subsidies: The Empirical Evidence // IUI Working Paper. 1987. No. 187. P. 1–22. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/95169/1/wp187.pdf> (дата обращения: 06.03.2016).
 22. Ramsden P. Evaluation: The Phoenix Development Fund. Final Report. Freiss Ltd., 2005. 151 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20090609022124/http://www.berr.gov.uk/files/file37787.pdf> (дата обращения: 06.03.2016).
 23. Braunerhjelm P. Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth // Foundations and Trends in Entrepreneurship. 2008. Vol. 4, No. 5. P. 451–533. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.researchgate.net/publication/5094422> (дата обращения: 06.03.2016).
 24. Papke L.E. Tax Policy and Urban Development: Evidence from an Enterprise Zone Program // National Bureau of Economic Research. Working Paper. 1991. No. 3945. 32 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nber.org/papers/w3945.pdf> (дата обращения: 06.03.2016).
 25. Петухова С.П. Роль информационно-коммуникационных технологий в процессе новой индустриализации российской экономики // Институциональная среда «новой индустриализации» экономики России : сб. / под ред. Е.Б. Ленчук. М.: Институт экономики РАН, 2014. С. 189–212.

Kadtsyna E.S.

*Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,
Ekaterinburg, Russia*

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE RESEARCH OF ENTITIES ECONOMIC ACTIVITY EFFICIENCY OF REGIONAL INFORMATIZATION PROCESS

Abstract. In this article, the issue of the efficiency of digitization is discussed. The problem of efficiency assessment has been sufficiently studied at a micro-level, but additional research is necessary at meso - and macro-levels. Along with it, there is also the problem of the development of political measures stimulating the activities of entities of regional informatization process. The research objectives were the following: to propose a technique for the formation of a statistical base about entities at different economic levels under the conditions of limited data, especially concerning the indices of the economic activity of digitization process entities; to determine empirically the efficiency of information technologies application for businesses consuming IT-products; to suggest opportunities for developing and improving the efficiency of the entities connected to informatization process; to prove the effectiveness of the proposed measures and to define the expected outcomes. In the course of the research, a methodological approach was proposed to the formation of an economic system of digitization entities including the main agents: heavy industry, and the IT sector. The economic analysis for the purpose of determining the functioning efficiency of entities in the economic system was performed; variations of effective support measures are determined. As a result, the effect of IT for the activity of enterprises consuming IT-products was empirically confirmed and determined. Comprehensive measures of optimization for the development of the activity of entities in the economic system with a projected effect were developed. The application of the approach could prove the effectiveness of the development of digitization process for a regional economy and the need to render support to business entities with a potential of their further development with an emphasis on stronger innovative activity. The research results can be used for the development of a system of stimulating measures when forming strategic regional programs of informatization and also for the purpose of prediction and simulation of different development scenarios of informatization in the long term, both on meso- and at microeconomic levels.

Key words: information technologies; innovations; automation; methodological approach; technique of “portrait” typification of agents; economic system; informatization; sector of the heavy industry; information and technological sector; tax preferences.

References

1. Keen, C., Steer, D., Turner, P. (2006). Holistic Evaluation of the Role of ICTs in Regional Development. *Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments*. Ed. by M.H. Rahman. Hershey, IGI Publishing, 166–179.
2. Vakhitova, L.R. (2007). Vliianie informatsionnykh tekhnologii na

- ekonomicheskii rost i proizvoditel'nost' (Influence of informational technologies on economical growth and productivity). *Izvestiia Rossiiskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gertsena (Izvestia: Herzen University Journal of Humanities & Science)*, Vol. 11, No. 32, 54–58.
3. Bessen, J. (2002). *Technology Adoption Costs and Productivity Growth: The Transition to Information Technology*, 30. Available at: <http://www.researchoninnovation.org/qadopt.pdf>.
 4. Demidova, L. (2006). Sfera uslug: izmenenie dinamiki proizvoditel'nosti [Service Sector: Productivity Trends]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia (World Economy and International Relations)*, No. 12, 40–52.
 5. Rahman, H. (2006). Role of ICTs in Socioeconomic Development and Poverty Reduction. *Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments*. Ed. by M.H. Rahman. Hershey, IGI Publishing, 180–220.
 6. Frieden, R. (2006). Institutional conditions for achieving effective implementation of ICT. *Competitiveness of New Industries. Institutional framework and learning in information technology in Japan, the US and Germany*. Ed. by C. Storz, A. Moerke. New York, Routledge Taylor & Francis Group, 103–123.
 7. Dornberger, U., Bernal Vera, L.E., Norena, A.S. (2008). The Influence of New Information and Communication Technologies on Transaction Costs of Micro-, Small- and Medium-Sized Enterprises. *Information technology and economic development*. Ed. by Y. Kurihara [et al.] editors. Hershey, IGI Global, 165–173.
 8. Borbora, S., Dutta, M.K. (2005). ICT in Regional Development. *Encyclopedia of developing regional communities with information and communication technology*. Ed. by S. Marshall, W. Taylor, X. Yu. Hershey, IGI Global, 387–392.
 9. Karatas, M., Bekmez, S. (2008). Information Technology and Economic Development in Developing Countries. *Information technology and economic development*. Ed. by Y. Kurihara ... [et al.] editors. Hershey, IGI Global, 14–30.
 10. Dutta, D. (2006). Role of ICT in Development Process: A Review of Issues and Prospects in South Asia. *Information and Communication Technologies for Economic and Regional Developments*. Ed. by M.H. Rahman. Hershey, IGI Publishing, 240–258.
 11. Garcia-Murillo, M.A. (2011). Regulation, Resources, and Innovation: The Argentinean Telecommunications Case. *Journal of Information Policy*, Vol. 1, 260–286.
 12. North, D.C., Thomas, R.T. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. New York, Cambridge University Press, 171.
 13. Gerybadze, A., Slowak, A. (2008). Standard-setting competition and open innovation in non-HT industries: mechanical engineering and machinery. *Innovation in Low-Tech Firms and Industries*. Ed. by H. Hirsch-Kreinsen, D. Jacobson. Northampton, Edward Elgar Publishing, Inc., 43–63.
 14. Rutten, R. (2003). *Knowledge and Innovation in Regional Industry. An entrepreneurial coalition*. New York, Routledge Taylor & Francis Group, 220.

15. Kadtsyna, E.S. (2016). Otsenka vliianiia faktora informatsionnykh tekhnologii na razvitie ekonomiki Ural'skogo regiona [Evaluating the influence of IT factor on economic development of the Ural region]. *Proceedings of the 14th international scientific conference "Development of Territorial Socio-Economic Systems: Theory and Practice"*. Ekaterinburg, Institute of Economics of Urals branch of RAS, 237–241.
16. Toivonen, M. (2008). Industrial innovations in relation to service sectors. *Innovation in Low-Tech Firms and Industries*. Ed. by H. Hirsch-Kreinsen, D. Jacobson. Northampton, Edward Elgar Publishing, Inc., 160–174.
17. Galkin, G. (2005). Metody opredeleniia ekonomicheskogo effekta ot IT-proekta. Chast' 2. Kachestvennye i veroiatnostnye metody [Methods of identifying the economic effect of an IT project. Part 2. Quantitative and probabilistic methods]. *Intelligent Enterprise*, No. 24 (133). Available at: <https://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15721>.
18. Korneva, Zh.V., Krivykh, N.N. (2009). Informatsionnaia infrastruktura regiona: innovatsionnyi aspekt (Informational Infrastructure of a Region: Innovative Aspect). *Sotsial'no-ekonomicheskie iavleniia i protsessy (Social and Economic Phenomena and Processes)*, No. 3, 39–41.
19. Kouns, J., Minoli, D. (2010). *Information Technology Risk Management in Enterprise Environments: A Review of Industry Practices and a Practical Guide to Risk Management Teams*. Hoboken, John Wiley & Sons, Inc., 421.
20. Assessment of the Regional Innovation and Technology Transfer Strategies and Infrastructures (RITTS) Scheme. Final Evolution Report (2000). Ed. by D.R. Charles, C. Nauwelaers, B. Mouton, D. Bradley. CURDS, 106 p. Available at: http://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-policy/studies/studies_regional_technology_transfer_strategies.pdf.
21. Folster, S. (1987). How Effective are Government R&D Subsidies: The Empirical Evidence. *IUI Working Paper*, No. 187, 1–22. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/95169/1/wp187.pdf>.
22. Ramsden, P. (2005). *Evaluation: The Phoenix Development Fund. Final Report*. Freiss Ltd., 151. Available at: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20090609022124/http://www.berr.gov.uk/files/file37787.pdf>.
23. Braunerhjelm, P. (2008). Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 4, No. 5, 451–533. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/5094422>.
24. Papke, L.E. (1991). Tax Policy and Urban Development: Evidence from an Enterprise Zone Program. *National Bureau of Economic Research. Working Paper*, No. 3945, 32. Available at: <http://www.nber.org/papers/w3945.pdf>.
25. Petukhova, S.P. (2014). Rol' informatsionno-kommunikatsionnykh tekhnologii v protsesse novoi industrializatsii rossiiskoi ekonomiki [Role of IT and communications in the new industrialization of the Russian economy]. *Institutsional'naia sreda «novoi industrializatsii» ekonomiki Rossii [Industrial environment for the 'new industrialization' of the economy of Russia]*, Moscow, RAS Institute of Economics, 189–212.

Information about the author

Kadtsyna Elena Sergeevna – Post-Graduate Student, Institute of Economics, the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: esgudz@yandex.ru.

Для цитирования: Кадцына Е.С. Методологический подход к исследованию эффективности экономической деятельности субъектов процесса региональной информатизации // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 26–51. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.002.

For Citation: Kadtsyna E.S. The Methodological Approach to the Research of Entities Economic Activity Efficiency of Regional Informatization Process. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 26–51. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.002.

Информация о статье: дата поступления 24 октября 2017 г.; дата принятия к печати 12 февраля 2018 г.

Article Info: Received October 24, 2017; Accepted February 12, 2018.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.341.44:338.51

Д.А. Рубан¹*Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия*

КОНЦЕНТРАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация. Малое предпринимательство играет большую роль в современной экономике, однако успешность выполнения им своих функций зависит от внешних условий, в число которых входит и инфляция. Вопрос о возможной связи последней с развитием малого бизнеса на региональном уровне рассматривается в ограниченном числе работ зарубежных и отечественных специалистов. Целью настоящей работы является изучение взаимосвязи между концентрацией региональной активности малых предприятий и проявлениями инфляции. Для примера подробно анализируется ситуация на юге России. Обобщение литературных данных и концептуальная проработка рассматриваемого вопроса. Анализ статистических данных о количестве малых предприятий в регионах юга России в расчете на 10 тыс. человек и индексе потребительских цен за 2005–2014 гг. Концентрация активности малых предприятий находится в зависимости от характера изменения потребительских цен в регионах. Стоит отметить, что высокие инфляционные ожидания в предпринимательском сообществе способствуют тому, что развитие малого бизнеса может приводить к росту цен при экспансии малого бизнеса. На юге России имеет место обратная зависимость между концентрацией региональной активности малых предприятий в регионах юга России и ростом потребительских цен. Если инфляция негативно влияет на сферу малого бизнеса, то Ставропольский край, республики Ингушетия и Северная Осетия – Алания, а также Волгоградская область обладают наилучшими условиями для концентрации активности малых предприятий. Возможно, инфляция оказывается фактором пространственной динамики концентрации региональной активности малых предприятий, которая интенсифицировалась во время кризисных явлений в экономике. В целом меньший рост потребительских цен благоприятен для увеличения концентрации региональной активности малых предприятий. Развитие малого бизнеса требует усилий по минимизации негативного действия роста потребительских цен и разъяснительной работы в предпринимательском сообществе для снижения инфляционных ожиданий.

Ключевые слова: малый бизнес; потребительские цены; инфляционные ожидания; региональная экономика; государственные программы.

Введение

Предпринимательство является одной из основных движущих сил современной экономики. Его сущность, закономерности развития и проблемы подробно описаны в ряде обзорных работ зарубежных и отечественных специалистов, таких как М. Доллинджер [1], Д. Харпер [2], С. Хесселс [3], К. Уильямс и А. Мартинес [4], Э. Андерсон и Э. Расселл [5], а также И.В. Ариничев и Н.Ю. Сайбель [6], А.Н. Асаул [7], А.Е. Кре-

мин [8], Н.А. Латушко [9] и И.К. Шевченко [10]. При этом особое внимание стоит уделять предпринимательству в сфере малого и среднего бизнеса (в англоязычной литературе широко используется аббревиатура *SME*).

¹ Рубан Дмитрий Александрович – Philosophiae Doctor, кандидат геолого-минералогических наук, доцент Высшей школы бизнеса Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону, Россия (344019, г. Ростов-на-Дону, ул. 23-я линия, 43); e-mail: ruban-d@mail.ru.

Специалистами установлено, что малое и среднее предпринимательство развивается в сильной зависимости от экономических условий. В частности, Ю.О. Курбакова, обращаясь к российскому опыту, приходит к выводу, что малое предпринимательство действительно может выполнять важные экономические функции, однако эффективность их реализации находится в тесной зависимости от внешней среды [11]. М. Станевски и др. на примере Польши демонстрируют и своего рода парадокс, заключающийся в том, что расположение предприятий в экономически «отстающих» и инвестиционно непривлекательных регионах стимулирует их инновационность [12], то есть по сути неблагоприятная экономическая среда положительно сказывается на малом и среднем бизнесе. Одним из важнейших параметров, который следует учитывать при характеристике условий становления последнего, является инфляция (автор следует трактовке [13], согласно которой инфляцией считается снижение покупательной способности денег, в чем проявляется макроэкономическая нестабильность). Это тем более справедливо для России, где уровень инфляции сравнительно высок, особенно в период прохождения фаз экономической турбулентности. Подробно факторы развития инфляции в России проанализированы в недавней статье С.А. Курганского [14]; к их числу он относит девальвацию рубля, особенности институциональной среды, рост тарифов естественных монополий, ценовые и инфляционные ожидания и т. д. В работе В.В. Ильяшенко и Л.Н. Куклиной внимание акцентируется на так называемой инфляции издержек, которая играет значительную роль в экономике как страны в целом, так и отдельных субъектов Федерации [15]. Учитывать надо и то, что условия для активности в сфере малого предпринимательства в нашей стране разнятся территори-

ально [16]. В частности, имеет место разный рост потребительских цен в различных субъектах Федерации.

Целью настоящей работы является изучение взаимосвязи между концентрацией региональной активности малых предприятий и проявлениями инфляции. Для иллюстрации и верификации теоретических представлений в качестве примера анализируется ситуация на юге России.

Теоретические представления

Прежде всего определимся с понятиями. Хотя трактовка явления инфляции может быть весьма широкой, в самом общем виде под ним понимается снижение покупательной способности денег, которое проявляется в росте цен [13]. В настоящей работе акцент делается на росте потребительских цен в регионах в годичном выражении, который фиксируется статистически соответствующим показателем (индекс потребительских цен). Хотя региональный рост цен в «классическом» варианте исключается из понятия инфляции [13], здесь он рассматривается в связи с инфляцией как внешнем факторе ведения малого бизнеса. В тех случаях, когда речь идет конкретно о региональных особенностях, используется понятие «региональный рост потребительских цен». В целом принимаем, что региональный рост цен все равно так или иначе следует общей траектории инфляции в стране. Что касается малых предприятий, то они понимаются в соответствие с критериями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Под концентрацией региональной активности малых предприятий будем понимать их количество в регионе, соотношенное с численностью населения, что также определяется в ходе статистических исследований. Соответствующая величина важна для

того, чтобы определить вовлеченность населения в предпринимательскую деятельность, так как от этого зависит социально-экономический эффект становления малого бизнеса.

Некоторые работы посвящены непосредственно рассмотрению малого предпринимательства в связи с инфляцией. Так, Е.Ю. Пилипенко и А.А. Халафян указывают, что после начала текущего экономического кризиса инфляция оказала заметное влияние на результаты работы малых и средних предприятий, привела к падению их финансовых показателей [17]. Эти специалисты рассматривают данное негативное влияние в качестве предпосылки для оптимизации системы кредитования предприятий. Согласно А.А. Соловьеву, масштабные госзакупки, которые призваны активизировать предпринимательскую деятельность внутри страны, подчас отвлекают усилия, необходимые непосредственно для стимулирования инвестиционной деятельности, столь важной для поддержки малых предприятий в условиях инфляции [18]. Т.Н. Парамонова и др. показывают, что развитие малого и среднего предпринимательства вполне может способствовать снижению продовольственной инфляции, вызванной дефицитом товарного предложения на продовольственном рынке [19]. Южноафриканские специалисты М. Кант и др. установили, что представители малого бизнеса учитывают влияние ряда макроэкономических факторов, включая инфляцию, при установлении цены на собственную продукцию [20], то есть цена изначально учитывает издержки предприятий, связанных с инфляцией. Результаты изучения нигерийского опыта, предпринятого П. Адеее и др., свидетельствуют, что инфляция не входит в число ключевых параметров, которые коммерческие банки учитывают при кредитовании малых и средних предприятий [21]. В таком случае удовлетворение

обращений предпринимателей за кредитами в банки не зависит от действия фактора инфляции, те есть последняя не выступает в качестве значимого фактора получения кредитов. Подобного рода ситуация вряд ли имеет место повсеместно, однако сам факт ее наличия в отдельно взятой стране заслуживает упоминания.

Представленные выше точки зрения отдельных специалистов можно обобщить следующим образом. Во-первых, инфляция негативно влияет (как напрямую, так и косвенно) на развитие малого предпринимательства. Во-вторых, последнее само влияет на инфляцию; при этом она может как поддерживаться, так и ослабляться. В-третьих, сторонними организациями и административными органами роль инфляции в развитии предпринимательской деятельности оценивается различно, в ряде случаев данный фактор по сути игнорируется.

Рассмотрим возможные связи подробнее. Негативное влияние инфляции заключается в том, что малые предприятия вынуждены закупать сырье или приобретать услуги, необходимые для производственной деятельности, по все более высоким ценам с течением времени. Кроме того, они могут столкнуться с получением меньшей финансовой поддержки после снижения покупательной способности денег и, следовательно, обесценивания полученных ранее или оговоренных к получению средств. Наконец, таким предприятиям придется либо сохранять цены на производимую продукцию или оказываемые услуги неизменными в ущерб прибыльности, либо повышать их, что может оттолкнуть потенциальных клиентов, круг которых в условиях малого бизнеса по определению ограничен. Вероятно, лишь малые предприятия, деятельность которых ориентирована на экспорт, будут иметь некоторую выгоду от валютной инфляции.

Сами малые предприятия по отношению к инфляции могут вести себя по-разному; при этом стратегия их может быть как специально выбираемой, «осмысленной», так и в достаточной мере случайной. Последний вариант действий предполагает следование макроэкономическим трендам, то есть адаптацию к текущим условиям инфляции. Первый вариант – это активное противодействие инфляции, что возможно, например, за счет удовлетворения спроса на рынке на определенные товары и услуги, решение проблемы импортозамещения, обеспечения работой населения и соответствующего стимулирования потребительского спроса. Активная конкуренция между малыми предприятиями должна способствовать снижению или, по крайней мере, сдерживанию цен. Однако возможна ситуация, когда малые предприятия сами способствуют инфляции за счет, во-первых, необоснованного повышения цен на производимые товары и оказываемые услуги и, во-вторых, эффекта высоких инфляционных ожиданий. Последнее само по себе провоцирует необоснованное повышение цен. Как говорится в работе С.А. Курганского, высокие инфляционные ожидания весьма типичны для российского предпринимательского сообщества. Это создает крайне неблагоприятную почву для того, чтобы малые предприятия сами способствовали инфляции, пусть даже спустя некоторое время такое их поведение становится нерациональным [14]. При этом представляется, что государству легче регулировать ценообразование крупными корпорациями, чем организациями сферы малого бизнеса.

С учетом вышесказанного, стоит предполагать, что концентрация активности малых предприятий находится в зависимости от характера изменения потребительских цен в регионах. Однако такая зависимость не может быть прямой. С одной стороны, регионы

с большими темпами роста цен менее благоприятны для малого предпринимательства, и в них можно ожидать меньшей вовлеченности населения в соответствующую сферу бизнеса. С другой стороны, при большой концентрации малых предприятий в условиях высоких инфляционных ожиданий можно ожидать большего роста потребительских цен на товары и услуги, хотя при острой конкуренции и выгоды стратегии снижения цен эффект будет обратным. Все это способствует множественности возможных интерпретаций связей между концентрацией региональной активности малых предприятий и инфляцией.

Материал и методика

Объектом исследования являются южные регионы России. Данная территория выбрана потому, что отличается спецификой и разнородностью социально-экономических условий, но при этом единым вектором развития, как это показано в работах А.Ш. Ахмедуева [22, 23], Г.А. Виноходовой и Н.В. Лихолетовой [24], Н.А. Латушко [25]. Малое предпринимательство исторически играло большую роль в экономике юга России, и, как акцентируется в другой работе А.Ш. Ахмедуева [26], оно может стать важным драйвером развития уже в ближайшие годы, помочь преодолению сложившихся трудностей в отдельных регионах. Особенности малого бизнеса на юге России в целом и отдельных регионах рассматриваются в недавних статьях З.З. Абдулаевой [27], Э.Б. Бабалян [28], Т.П. Барановской и др. [29], С.А. Коробова [30], М.А. Локтионовой [31], Г.С. Мараховской и В.С. Германовой [32], Я.В. Мещеряковой и С.Б. Жабиной [33], В.П. Насыбулиной и В.Э. Гарьковенко [34], В.Д. Небесского [35], Е.В. Самаевой и др. [36], Л.А. Темирсултановой и И.Д. Сальмурзаевой [37]. Н.Ф. Илларионова в своей работе отмечала влияние инфляции на развитие малого

Рубан Д.А.

и среднего бизнеса на данной территории [38]. В частности, сравнительно высокий уровень инфляции указывается в качестве причин снижения численности работников малых и средних предприятий, сокращения объема инвестиций в основной капитал последних, снижение оборота. Данный специалист обращает внимание на необходимость как финансовой, так и всесторонней административной поддержки данного сектора экономики со стороны государства для минимизации негативного действия таких факторов как инфляция.

Для проведения анализа концентрации региональной активности малых предприятий на юге России в условиях роста потребительских цен используется доступная к настоящему времени статистическая информация Росстата за 10 лет (2005–2014)². Отметим, что анализируемые данные огра-

ничены 2014 г., так как значительная экономическая турбулентность в последующие годы определенно наложила отпечаток на анализируемые взаимосвязи, что сложно анализировать (в том числе и по причине незавершенности выхода из кризиса и отсутствия информации о деятельности малых предприятий и изменениях потребительских цен для соответствующей стадии развития).

Для каждого из регионов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов (за исключением Республики Крым и г. Севастополь, которые вошли в состав первого из названных округов только в 2016 г.) рассматриваются такие параметры, как количество малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел. населения (табл. 1) и индекс потребительских цен. Для удобства анализа, во-первых, определено изменение ко-

Таблица 1
Концентрация региональной активности малых предприятий на юге России
(рассчитано автором по данным Росстата³)

Регион	Количество малых предприятий в расчете на 10 000 чел.									
	'05	'06	'07	'08	'09	'10 ⁴	'11	'12	'13	'14
Республика Адыгея	50	48	50	68	74	74	82	82	84	88
Республика Калмыкия	10	17	17	21	22	22	31	31	36	39
Краснодарский край	70	69	68	82	104	104	103	103	109	115
Астраханская область	39	50	54	72	59	59	86	89	90	98
Волгоградская область	54	56	57	107	102	102	96	105	109	112
Ростовская область	68	73	75	79	110	110	128	132	129	128
Республика Дагестан	19	17	14	15	15	15	19	26	26	23
Республика Ингушетия	10	12	26	33	33	33	19	30	60	78
Кабардино-Балкарская Республика	26	27	30	42	40	40	49	50	51	50
Карачаево-Черкесская Республика	39	40	47	50	57	57	53	54	79	78
Республика Северная Осетия – Алания	27	23	28	36	55	55	70	88	92	82
Чеченская Республика	1	2	3	35	39	39	53	47	39	41
Ставропольский край	46	46	45	47	50	50	81	79	81	84

² URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

³ URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

⁴ Данные Росстата по данному показателю за 2010 г. (опубликованы в 2011 г.) приводятся по состоянию на 2009 г.

Концентрация региональной активности малых предприятий в условиях инфляции

личества малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел. в сравнении с предыдущим годом (табл. 2), а, во-вторых, индекс роста цен приведен к уровню 2004 г. для каждого из годов рассматриваемого интервала (табл. 3).

Анализ заключается в изучении трендов изменения концентрации региональной активности малых предприятий и значений кумулятивного показателя роста потребительских цен на юге России, их сопоставлении, а также качественной интерпретации имеющейся информации. Кроме того, внимание обращается на пространственную динамику концентрации региональной активности малых предприятий. Она характеризует изменчивость данного показателя с течением времени в пределах юга России. Действительно, в одни годы эта концентрация оказывалась большей в одних регио-

нах, а в другие годы – в других регионах. При этом интенсивность этих изменений в пределах всей анализируемой территории, очевидно, должна была в той или иной степени отличаться для разных отрезков времени. Чтобы охарактеризовать такого рода динамику можно использовать специальный показатель *Dase*, рассчитываемый по следующей формуле:

$$Dase = 1 - R,$$

где *R* – коэффициент парной корреляции, определяемый для двух последовательных пар лет (аналогичный подход использовался автором в других исследованиях [39, 40]).

Смысл подобных расчетов заключается в том, что коэффициент парной корреляции позволяет оценить зависимость между двумя выборками, что в данном случае условно

Таблица 2

Изменения концентрации региональной активности малых предприятий на юге России (рассчитано автором по данным Росстата⁵)

Регион	Изменение количества малых предприятий в расчете на 10000 чел. в сравнении с предыдущим годом в %%									
	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14
Республика Адыгея	-	-4	4	36	9	0	11	0	2	5
Республика Калмыкия	-	70	0	24	5	0	41	0	16	8
Краснодарский край	-	-1	-1	21	27	0	-1	0	6	6
Астраханская область	-	28	8	33	-18	0	46	3	1	9
Волгоградская область	-	4	2	88	-5	0	-6	9	4	3
Ростовская область	-	7	3	5	39	0	16	3	-2	-1
Республика Дагестан	-	-11	-18	7	0	0	27	37	0	-12
Республика Ингушетия	-	20	117	27	0	0	-42	58	100	30
Кабардино-Балкарская Республика	-	4	11	40	-5	0	23	2	2	-2
Карачаево-Черкесская Республика	-	3	18	6	14	0	-7	2	46	-1
Республика Северная Осетия – Алания	-	-15	22	29	53	0	27	26	5	-11
Чеченская Республика	-	100	50	1067	11	0	36	-11	-17	5
Ставропольский край	-	0	-2	4	6	0	62	-2	3	4

⁵ URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

означает сходство в распределении концентрации региональной активности малых предприятий по регионам юга России. Если это сходство велико, то изменения между двумя годами было незначительным. Напротив, отсутствие сходства, определяемое отрицательными значениями R , означает интенсивность произошедших изменений. Вполне очевидно, что значения $Dase$ изменяются в пределах от 0 (отсутствие изменений) до 2 (тотальные изменения). При этом вполне ожидаемо, что в кратко- и среднесрочной перспективе пространственная динамика концентрации региональной активности малых предприятий не может быть значительной, а значения $Dase$ будут близки к нулевым и вряд ли превысят 0,2–0,3.

Результаты

Как можно увидеть, концентрация региональной активности малых предприятий

на юге России в течение 10 лет в целом увеличивалась (табл. 1). Это говорит об усилении вовлеченности населения в предпринимательскую деятельность. Однако в разных регионах этот процесс проявлялся по-разному. Последовательный рост имел место только в Республике Калмыкия; позитивные тренды (хотя и с «локальными» отклонениями от них) были также характерны для республик Адыгея и Северная Осетия – Алания (табл. 2). В остальных субъектах Федерации рост был чуть менее последовательным, хотя тенденция к нему все равно проявлялась достаточно четко. При этом любопытно отметить, что в регионах с большей концентрацией активности малых предприятий рост их числа происходил менее упорядочено. Регионов, которые бы демонстрировали направленное уменьшение концентрации региональной активности малых предприятий, не выявлено,

Таблица 3

Индекс потребительских цен на юге России
(рассчитано автором по данным Росстата⁶)

Регион	Кумулятивный показатель роста потребительских цен									
	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14
Республика Адыгея	1,12	1,21	1,35	1,55	1,68	1,85	1,97	2,10	2,24	2,50
Республика Калмыкия	1,11	1,22	1,40	1,62	1,74	1,96	2,10	2,26	2,43	2,70
Краснодарский край	1,12	1,23	1,37	1,55	1,70	1,84	1,97	2,10	2,25	2,52
Астраханская область	1,14	1,27	1,45	1,64	1,79	1,97	2,07	2,19	2,34	2,59
Волгоградская область	1,15	1,25	1,40	1,58	1,72	1,88	1,98	2,11	2,22	2,49
Ростовская область	1,13	1,23	1,39	1,59	1,74	1,90	2,02	2,15	2,30	2,57
Республика Дагестан	1,11	1,20	1,38	1,59	1,78	2,03	2,16	2,32	2,43	2,68
Республика Ингушетия	1,16	1,28	1,41	1,64	1,84	1,95	2,03	2,13	2,23	2,41
Кабардино-Балкарская Республика	1,14	1,23	1,37	1,60	1,76	1,96	2,09	2,27	2,44	2,65
Карачаево-Черкесская Республика	1,12	1,24	1,42	1,63	1,80	2,01	2,11	2,24	2,40	2,65
Республика Северная Осетия – Алания	1,11	1,24	1,38	1,58	1,71	1,90	2,00	2,13	2,26	2,49
Чеченская Республика	1,10	1,20	1,39	1,67	1,87	2,10	2,26	2,39	2,54	2,83
Ставропольский край	1,11	1,20	1,35	1,55	1,69	1,86	1,93	2,05	2,19	2,38

⁶ URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.09.2017).

что говорит о благополучности обстановки на юге России в этом аспекте экономического развития.

За 10 лет произошла некоторая дифференциация регионов по росту потребительских цен (табл. 3). Если в Волгоградской области, республиках Ингушетия и Северная Осетия – Алания и Ставропольском крае он не превысил 2,5 раза, то в республиках Калмыкия, Дагестан и Чеченской Республике он произошел в 2,7–2,8 раза и даже более. В Республике Калмыкия рост потребительских цен оставался выше, чем в других регионах юга России на протяжении практически всего рассматриваемого временного интервала, тогда как в Республике Дагестан и Чеченской Республике его сильное увеличение произошло главным образом в период кризисных явлений конца 2000-х гг.

Регионами юга России с наибольшей концентрацией активности малых предприятий являются (в порядке убывания) Ростовская область, Краснодарский край и Волгоградская область (табл. 1). Эти субъекты Федерации лидировали на протяжении всего десятилетия, изредка меняясь местами между собой. Концентрация активности в них менялась нелинейно (табл. 2). Рост потребительских цен в этих регионах был сравнительно невысоким (табл. 3). Медианное значение индекса потребительских цен в 2014 г. в приведении к 2004 г. для всего юга России равно 2,57, что соответствует значению для Ростовской области; значения для Краснодарского края оказываются ниже, а Волгоградская область вообще входит в числе регионов юга России с наименьшим ростом цен. Регионами с наименьшей концентрацией активности малых предприятия являются (в порядке возрастания) республики Дагестан, Калмыкия и Чеченская Республика (табл. 1). В самом начале рассматриваемого интервала к их числу относилась также Республика Ингушетия, однако вскоре ситуация в сфере

малого бизнеса там значительно улучшилась. Концентрация активности в указанных трех субъектах Федерации менялась нелинейно, за исключением Республики Калмыкия, где она возростала, пусть даже и прерывисто (табл. 2). Все три региона характеризуются наибольшим на юге России ростом потребительских цен (табл. 3). При медианном значении индекса потребительских цен в 2014 г. в приведении к 2004 г. для всего юга России равно 2,57 значение для Чеченской Республики оказывается равным 2,83, для Республики Калмыкия – 2,70, для Республики Дагестан – 2,68.

Теперь проанализируем регионы, которые лучше всех демонстрировали тенденцию к увеличению концентрации активности малых предприятий. Как сказано выше, к их числу относятся Республика Калмыкия и в меньшей степени республики Адыгея и Северная Осетия – Алания. Имеющиеся данные свидетельствуют, что две последних входят в число регионов с наименьшим ростом потребительских цен в течение десятилетия. Если медианное значение индекса потребительских цен в 2014 г. в приведении к 2004 г. равно 2,57, то для указанных регионов оно составляет 2,49–2,50 (табл. 3). Однако принципиальным исключением оказывается именно Республика Калмыкия, где рост цен был весьма значительным, существенно выше медианного значения для юга России. При этом вполне очевидно, что концентрация активности малых предприятий в республиках Адыгея и Северная Осетия – Алания вдвое больше, чем в Республике Калмыкия.

Отметим также, что кризисные явления конца 2000-х гг. привели к уменьшению концентрации региональной активности малых предприятия лишь в трех регионах (Астраханская и Волгоградская области и Кабардино-Балкарская Республика), тогда как в 2014 г. уменьшение этого показателя имело место в пяти регионах (Ростовская

область, республики Дагестан и Северная Осетия – Алания, а также Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская Республики) (табл. 2). Здесь небезынтересным будет обнаружить, что Астраханская и Волгоградская области входили до 2009 г. в число субъектов Федерации с повышенными темпами роста потребительских цен, а из следующих пяти регионов во всех (кроме Республики Северная Осетия – Алания) индекс роста потребительских цен в 2013 г. был выше или равен медианному значению.

Пространственная динамика концентрации региональной активности малых предприятий на юге России вполне ожидаемо оказывается предельно слабой (табл. 4). Это означает, что эта концентрация распределялась по регионам Южного и Северо-Кавказского федеральных кругов примерно одинаково на протяжении всего анализируемого временного интервала. Однако стоит обратить внимание на отрезок времени с 2007 по 2011 г. По сути своей он является разнородным, включая развитие кризисных явлений в экономике и последующего восстановления. вполне очевидно, что или разная готовность к экономической турбулентности сферы малого предпринимательства в регионах юга России предопределила пространственные смещения концентрации активности малых предприятий, или речь

идет о различной интенсивности воздействия кризисных триггеров в конкретных регионах.

Обсуждение результатов

Сделанные выше на основе статистических данных наблюдения могут быть интерпретированы следующим образом.

Во-первых, налицо обратная зависимость между концентрацией региональной активности малых предприятий в регионах юга России и ростом потребительских цен, в целом вызванных инфляцией в стране. Это позволяет предполагать, что либо более высокая степень развития сферы малого бизнеса вносит определенный вклад в сдерживание роста цен за счет более интенсивной конкуренции, делающей постоянное повышение цен на товары и услуги невыгодным, либо умеренный рост цен снижает «нагрузку» на малые предприятия, которые развиваются более активно. Возможно, оба предположения верны.

Во-вторых, долговременная выдержанность тенденции к увеличению концентрации региональной активности малых предприятий неоднозначно связана с характером роста потребительских цен. Пример Республики Калмыкия говорит о том, что наличие такой тенденции само по себе не способствует сдерживанию роста цен, тог-

Таблица 4

Пространственная динамика концентрации региональной активности малых предприятий на Юге России (рассчитано автором)

Сравниваемые годы	Значение показателя Dase
2005 v 2006	0,017
2006 v 2007	0,019
2007 v 2008	0,146
2008 v 2009	0,075
2010 v 2011	0,078
2011 v 2012	0,018
2012 v 2013	0,051
2013 v 2014	0,021

да как последний, напротив, вполне может сдерживать экспансию малого бизнеса.

В-третьих, турбулентность в экономике оказывает влияние на концентрацию региональной активности малых предприятий в регионах, для которых чаще характерен более значительный рост потребительских цен в предшествовавшие годы. Следовательно, рост потребительских цен целесообразно рассматривать в качестве дополнительного фактора, усиливающего негативное действие экономического кризиса на сферу малого бизнеса. Стоит понимать, что сделанные выше заключения носят предварительный характер и описывают лишь возможные взаимосвязи. Однако для окончательных выводов в перспективе потребуется проведение макроэкономических исследований, учитывающих гораздо большее число параметров.

Теперь проанализируем ситуацию в регионах юга России на основе гипотез, вытекающих из представленного выше концептуального анализа.

Гипотеза 1: инфляция негативно влияет на сферу малого бизнеса. В таком случае Ставропольский край, республики Ингушетия и Северная Осетия – Алания, а также Волгоградская область, для которых рост потребительских цен за 10 лет был наименьшим (табл. 3), обладают наилучшими условиями для концентрации активности малых предприятий на юге России.

Гипотеза 2: развитие сферы малого бизнеса способствует снижению инфляции за счет интенсивной конкуренции между участниками рынка при сравнительно меньшем распространении инфляционных ожиданий. При этом кажется логичным предполагать, что такие ожидания ниже там, где в долгосрочной перспективе инфляция была меньшей. В таком случае в республиках Адыгея и Северная Осетия – Алания, а также ряде других субъектов Федерации (табл. 1, 3) существуют предпосылки для

борьбы с ростом потребительских цен за счет поддержки уже существующих малых предприятий.

Гипотеза 3: развитие сферы малого бизнеса способствует росту инфляции при значительном распространении инфляционных ожиданий. При этом кажется логичным предполагать, что такие ожидания выше там, где в долгосрочной перспективе инфляция была большей. Это касается целого ряда регионов юга России (табл. 3). Что касается Республики Калмыкия, то нельзя исключать, что сравнительно высокий рост потребительских цен в течение последнего десятилетия вполне мог сформировать такие инфляционные ожидания, которые не только распространяются при увеличении концентрации активности малых предприятий, но и сдерживают это увеличение.

Все представленные выше выводы были сделаны путем сопоставления статистических данных о росте потребительских цен и концентрации малых предприятий в отдельных регионах. При обсуждении корректности этих выводов требуется использовать корреляционный анализ. Значения коэффициента корреляции, рассчитанного для ежегодного измеряемых индекса потребительских цен и концентрации активности малых предприятий в регионах юга России, свидетельствуют о наличии обратной связи, выраженной более или менее сильно (табл. 5). Среди регионов с сильно выраженной связью – республики Ингушетия и Калмыкия. В целом результаты корреляционного анализа подтверждают корректность сделанных в настоящей работе заключений, однако лишь условно. Связано это с влиянием различных особенностей экономических систем регионов юга России (разный вклад малых и средних предприятий в экономику региона, разные механизмы поддержки малого предпринимательства государственными структурами и т. п.). Более того, инфляция не может быть

единственным фактором концентрации региональной активности малых предприятий. В этой связи даже условное подтверждение сделанных заключений результатами корреляционного анализа можно считать достаточным.

Стоит также добавить, что анализ пространственной динамики концентрации региональной активности малых предприятий на юге России, который выявил некоторое ее усиление на временном отрезке развития кризисных явлений, отражает в том числе и влияние прослеженных взаимосвязей между развитием сферы малого бизнеса и инфляцией. Это связано с тем, что инфляция, как обнаруживается, может рассматриваться в качестве одного из триггеров, определяющих состояние сферы малого бизнеса. Ее различие по регионам вполне могло способствовать разной реакции данной сферы и, следовательно, изменениям в распределении изучаемой концентрации на юге России.

Заключение

В целом на основании проведенного исследования могут быть сделаны следующие общие выводы. Во-первых, существует взаимосвязь между развитием сферы малого бизнеса и инфляцией. Во-вторых, меньший рост потребительских цен благоприятен для увеличения концентрации региональной активности малых предприятий. В-третьих, инфляция вполне могла оказать влияние на усиление пространственной динамики концентрации региональной активности малых предприятий на юге России на кризисном интервале.

Сказанное выше предопределяет практическую значимость результатов проведенного исследования. Прежде всего это касается разработчиков государственных программ регионального экономического развития, которым необходимо решить ряд задач. Во-первых, требуется обозначить механизмы поддержки малого бизнеса, которые бы минимизировали негативное действие ин-

Таблица 5

Корреляция ежегодных значений индекса потребительских цен и концентрации региональной активности малых предприятий на юге России
(рассчитано автором)

Регион	Значение коэффициента корреляции
Республика Адыгея	-0,45
Республика Калмыкия	-0,57
Краснодарский край	-0,46
Астраханская область	-0,53
Волгоградская область	-0,36
Ростовская область	-0,37
Республика Дагестан	-0,37
Республика Ингушетия	-0,75
Кабардино-Балкарская Республика	-0,37
Карачаево-Черкесская Республика	-0,60
Республика Северная Осетия – Алания	-0,39
Чеченская Республика	-0,28
Ставропольский край	-0,50

фляции. Одним из этого может оказаться достаточно для успешного развития данной сферы. Во-вторых, необходимо предусмотреть регулярное проведение мероприятий, направленных на снижение инфляционных ожиданий среди представителей малого бизнеса. Это сделает эту сферу менее зависимой от внешнего негативного действия и поможет борьбе с ростом потребительских цен. В этом плане показательна долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013–2017 годы», утвержденная Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 4.06.2012 г. № 606⁷. Среди заявленных там мероприятий фигурирует разъяснительная работа, повышение грамотности представителей малого бизнеса, что видится вполне оправданным (однако инфляция/рост потребительских цен в данной программе не упо-

минаются). В-третьих, необходимо установление для каждого конкретного региона целевых ориентиров касательно концентрации региональной активности малых предприятий. Сделанные в настоящей работе заключения также имеют значение для предпринимателей и потенциальных инвесторов малых предприятий. Вполне очевидно, что соответствующий бизнес им проще будет начинать в тех субъектах Федерации, где число малых предприятий сравнительно велико, а рост потребительских цен невысок. Помимо прочего, такая ситуация является и своего рода гарантией более или менее стабильной ситуации на региональном рынке при прохождении фазы экономически кризисов. Для регионов с иной, менее благоприятной ситуацией, для предпринимателей и инвесторов становятся очевидными дополнительные риски, с которыми стоит бороться. В целом развитие малого бизнеса требует усилий по минимизации негативного действия роста потребительских цен и разъяснительной работы в предпринимательском сообществе для снижения инфляционных ожиданий.

⁷ URL: <http://krasnodar.pmp.gkr.su/registry/program/srf/03,723065/> (дата обращения: 29.09.2017).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Dollinger M.J. *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Lombard: Marsh Publications, 2008. 589 p.
2. Harper D.A. *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. London: Routledge, 2003. 276 p.
3. Hessels S.J.A. *International Entrepreneurship: Value Creation Across National Borders*. Rotterdam: Erasmus University, 2008. 300 p.
4. Williams C.C., Martinez A. *Entrepreneurship in the Informal Economy: A Product of too Much or too Little State Intervention?* // *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2014. Vol. 15. P. 227–237.
5. Anderson A.R., Russell E.O. *Self-Regulation: A Strategic Alternative for Small Firms?* // *Journal of Business Strategy*. 2011. Vol. 32. P. 42–47.
6. Ариничев И.В., Сайбель Н.Ю. Оценка кредитоспособности субъектов малого предпринимательства // *Финансы и кредит*. 2017. № 31. С. 1878–1892.
7. Асаул А.Н. *Организация предпринимательской деятельности*. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
8. Кремин А.Е. Оценка влияния функционирования малого предпринимательства на экономику муниципального образования // *Проблемы развития территории*. 2017. № 1. С. 59–77.
9. Латушко Н.А. *Малое и среднее предпринимательство: современное состояние и перспективы развития в условиях ресурсных ограничений*. Ростов-на-Дону: Содействие – XXI век, 2016. 128 с.

10. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 92 с.
11. Курбакова Ю.О. Малое предпринимательство в современной России: теоретические аспекты и практика // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2015. № 1. С. 57–64.
12. Staniewski M.W., Nowacki R., Awruk K. Entrepreneurship and Innovativeness of Small and Medium-Sized Construction Enterprises // International Entrepreneurship and Management Journal. 2016. Vol. 12. P. 861–877.
13. Кульков В.М., Теняков И.М. Макроэкономика. М.: Юрайт, 2014. 375 с.
14. Курганский С.А. Факторы инфляции в России в 2016 году // Известия Байкальского государственного университета. 2016. № 2. С. 229–241.
15. Ильяшенко В.В., Куклина Л.Н. Инфляция в современной России: теоретические основы, особенности проявления и региональный аспект // Экономика региона. 2017. № 2. С. 434–445.
16. Bakanach O.V., Dubrova T.A., Esenin M.A., Blinova S.V. Small Entrepreneurship in Russia: Development Trends, Structural Changes, Rating Assessment of Regions // International Review of Management and Marketing. 2016. Vol. 6. P. 227–234.
17. Пилипенко Е.Ю., Халафян А.А. Математическая модель определения параметров кредитования с учетом финансового состояния предприятий малого и среднего бизнеса // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-19. С. 4178–4183.
18. Соловьев А.А. Макроэкономическая стабильность как фактор развития малого и среднего предпринимательства // Труд и социальные отношения. 2015. № 5. С. 44–54.
19. Парамонова Т.Н., Урясьева Т.И., Рамазанов И.А. Продовольственная инфляция в России и пути ее преодоления // Практический маркетинг. 2016. № 6. С. 34–40.
20. Cant M.C., Wiid J., Sephapo C.M. Key Factors Influencing Pricing Strategies for Small Business Enterprises (SMEs): Are They Important? // Journal of Applied Business Research. 2016. Vol. 32. P. 1737–1750.
21. Adeyeye P.O., Azeez B.A., Aluko O.A. Determinants of Small and Medium Scale Enterprises Financing by the Banking Sector in Nigeria: A Macroeconomic Perspective // Investment Management and Financial Innovations. 2016. Vol. 13. P. 170–175.
22. Ахмедуев А.Ш., Рабаданова К.А. Инновационные детерминанты развития и конкурентоспособности экономики регионов Северного Кавказа // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. 2015. № 5. С. 62–69.
23. Ахмедуев А.Ш. Проблемы и стратегические приоритеты социально-экономического развития субъектов Северо-Кавказского федерального округа России // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 34. С. 14–29.
24. Виноходова Г.А., Лихолетова Н.В. Стратегическое планирование социально-экономического развития регионов Юга России: проблемы и пути решения // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2015. № 1. С. 13–21.
25. Латушко Н.А. Стратегический вектор регионального развития Южного федерального округа // Социальная политика и социология. 2014. № 3. С. 30–37.
26. Ахмедуев А.Ш. Проблемы и перспективные направления развития малого предпринимательства в регионе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 40. С. 33–44.
27. Абдулаева З.З. Развитие малого предпринимательства и занятости населения в приоритетных отраслях экономики субъектов СКФО // Региональ-

- ные проблемы преобразования экономики. 2016. № 1. С. 124–130.
28. Бабалян Э.Б. Тенденции социально-экономического развития Республики Адыгея и роль малого бизнеса в повышении его устойчивости // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4. С. 83–88.
29. Барановская Т.П., Вострокнутов А.Е., Кубрак Ю.О. Оценка развития малого бизнеса Краснодарского края и анализ проблем их функционирования и управления // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 122. С. 1217–1232.
30. Коробов С.А. Стратегические направления развития малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области // Региональная экономика. Юг России. 2016. № 2. С. 71–78.
31. Локтионова М.А. Развитие малого бизнеса в Ставропольском крае // Вестник СевКавГТИ. 2016. № 3. С. 28–32.
32. Мараховская Г.С., Германова В.С. Особенности развития малого предпринимательства в Ставропольском крае // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2016. № 6. С. 106–109.
33. Мещерякова Я.В., Жабина С.Б. Оценка состояния предпринимательской среды Волгоградской области // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2016. № 2. С. 45–50.
34. Насыбулина В.П., Гарьковенко В.Э. Развитие малого и среднего бизнеса в Южном федеральном округе на современном этапе // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 20. С. 9–12.
35. Небесский В.Д. Актуальные проблемы ускоренного развития малого бизнеса в регионах Северного Кавказа // Вестник АПК Ставрополя. 2016. № S3. С. 109–113.
36. Самаева Е.В., Казакова Г.Я., Мушаева Д.С., Даваасурэн С.Г. Вектор развития малого и среднего предпринимательства в Республике Калмыкия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1. С. 1210–1213.
37. Темирсултанова Л.А., Сальмурзаева И.Д. Малый бизнес в Чеченской Республике: экономический аспект // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2017. № 46-1. С. 50–57.
38. Илларионова Н.Ф. Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в промышленности региона // Вестник Донского государственного аграрного университета. 2015. № 3-2. С. 24–29.
39. Рубан Д.А. Пространственная динамика региональной инновационной активности в России: анализ основных трендов // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2015. № 3. С. 42–47.
40. Рубан Д.А. Пространственная динамика затрат на технологические инновации как внутренний фактор построения инновационной экономики в России // Новые технологии. 2017. № 1. С. 93–97.

Ruban D.A.

*Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia*

REGIONAL ACTIVITY CONCENTRATION OF SMALL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INFLATION

Abstract. Small businesses play a big role in the modern economy, but efficient fulfillment of their functions depends on external conditions, and, particularly, on inflation. The question of a possible link between the latter and small business development at a regional level is discussed only in a limited number of works by foreign and Russian experts. An objective of the present work is to study a possible relationship between regional activity concentration of small enterprises and manifestations of inflation. The situation in the Russian South is evaluated as a case study. The available literature is summarized and the issue is conceptually investigated. Statistical data on the number of small enterprises in the regions of the Russian south per 10,000 persons of population and in the consumer price index for 2005–14 are analyzed. The activity concentration of small enterprises depends on the nature of consumer price changes in a region. It should be noted that expectations of high inflation in the business community spur price growth in case of small business expansion. An inverse relation between the regional activity concentration of small enterprises and growing consumer prices occurs in the Russian south. If inflation influences negatively the sphere of small business, the Stavropol Region, the republics of Ingushetia and North Osetia (Alania) and the Volgograd Region have the best conditions for the activity concentration of small enterprises. It is possible that inflation is a factor of the spatial dynamics of regional activity concentration of small enterprises that intensifies at a time of economic crises. Generally, lower acceleration of consumer prices appears to be favourable for an increase in regional activity concentration of small enterprises. Small business development requires efforts aimed at the minimization of the negative influence of consumer prices acceleration, as well as explanatory work for curtailing expectations of inflation growth in entrepreneurial community.

Key words: small business; customer prices; inflation attitudes; regional economy; state programs.

References

1. Dollinger, M.J. (2008). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Lombard, Marsh Publications, 589.
2. Harper, D.A. (2003). *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. London, Routledge, 276.
3. Hessels, S.J.A. (2008). *International Entrepreneurship: Value Creation Across National Borders*. Rotterdam, Erasmus University, 300.
4. Williams, C.C., Martinez, A. (2014). Entrepreneurship in the Informal Economy: A Product of too Much or too Little State Intervention? *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 15, 227–237.
5. Anderson, A.R., Russell, E.O. (2011). Self-Regulation: A Strategic Alternative for Small Firms? *Journal of Business Strategy*, Vol. 32, 42–47.

6. Arinichev, I.V., Saybel', N.Yu. (2017). Otsenka kreditosposobnosti sub»ektov malogo predprinimatel'stva (Evaluation of crediting ability of small entrepreneurship). *Finansy i Kredit (Finance and Credit)*, No. 31, 1878–1892.
7. Asaul, A.N. (2009). *Organizatsiya predprinimatel'skoy deyatel'nosti (Organization of entrepreneurial activity)*. Saint-Petersburg, ANO IPEV, 336.
8. Kremin, A.E. (2017). Otsenka vliyaniya funktsionirovaniya malogo predprinimatel'stva na ekonomiku munitsipal'nogo obrazovaniya (Evaluation of the influence of functioning of small entrepreneurship on economy of small municipal unit). *Problemy razvitiya territorii (Problems of territorial development)*, No. 1, 59–77.
9. Latushko, N.A. (2016). *Maloe i srednee predprinimatel'stvo: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya v usloviyakh resursnykh ogranicheniy (Small and medium entrepreneurship: current state and perspectives of development in conditions of resource limitations)*. Rostov-on-Don, Sodeystvie – XXI vek, 128.
10. Shevchenko, I.K. (2004). *Organizatsiya predprinimatel'skoy deyatel'nosti (Organization of entrepreneurial activity)*. Taganrog, TRTU, 92.
11. Kurbakova, Yu.O. (2015). Maloe predprinimatel'stvo v sovremennoy Rossii: teoreticheskie aspekty i praktika (Small entrepreneurship in modern Russian: theoretical aspects and practice). *Vestnik Taganrogskegoinstituta upravleniya i ekonomiki (Herald of the Taganrog Institute of Management and Economics)*, No. 1, 57–64.
12. Staniewski, M.W., Nowacki, R., Awruk, K. (2016). Entrepreneurship and Innovativeness of Small and Medium-Sized Construction Enterprises. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 12, 861–877.
13. Kul'kov, V.M., Tenyakov, I.M. (2014). *Makroekonomika (Macroeconomics)*. Moscow, Yurayt, 375.
14. Kurganskiy, S.A. (2016). Faktory inflyatsii v Rossii v 2016 godu (Factors of inflation in Russian in 2016). *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta (Proceedings of Baikal State University)*, No. 2, 229–241.
15. Il'yashenko, V.V., Kuklina, L.N. (2017). Infl'yatsiya v sovremennoy Rossii: teoreticheskie osnovy, osobennosti proyavleniya i regional'nyy aspekt (Inflation in modern Russia: theoretical foundations, peculiarities of appearance and regional aspect). *Ekonomika regiona (Economy of the Region)*, No. 2, 434–445.
16. Bakanach, O.V., Dubrova, T.A., Esenin, M.A., Blinova, S.V. (2016). Small entrepreneurship in Russia: Development trends, structural changes, rating assessment of regions. *International Review of Management and Marketing*, Vol. 6, 227–234.
17. Pilipenko, E.Yu., Khalafyan, A.A. (2015). Matematicheskaya model' opredeleniya parametrov kreditovaniya s uchetom finansovogo sostoyaniya predpriyatiy malogo i srednego biznesa (A mathematical model of determinatino of parameters of crediting with account of financial state of enterprises of small and medium business). *Fundamental'nye issledovaniya (Fundamentall Research)*, No. 2-19, 4178–4183.
18. Solov'ev, A.A. (2015). Makroekonomicheskaya stabil'nost' kak faktor razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva (Macroeconomical

- stability as a factor of development of small and medium entrepreneurship). *Trud i sotsial'nye otnosheniya (Labour and Social Relations)*, No. 5, 44–54.
19. Paramonova, T.N., Uryas'eva, T.I., Ramazanov, I.A. (2016). Prodo- vol'stvennaya inflyatsiya v Rosii i puti ee preodoleniya (Food inflation in Russia and the ways of its prohibition). *Prakticheskiy marketing (Practical marketing)*, No. 6, 34–40.
 20. Cant, M.C., Wiid, J., Saphapo, C.M. (2016). Key Factors Influencing Pricing Strategies for Small Business Enterprises (SMEs): Are They Important? *Journal of Applied Business Research*, Vol. 32, 1737–1750.
 21. Adeyeye, P.O., Azeez, B.A., Aluko, O.A. (2016). Determinants of Small and Medium Scale Enterprises Financing by the Banking Sector in Nigeria: A Macroeconomic Perspective. *Investment Management and Financial Innovations*, Vol. 13, 170–175.
 22. Akhmeduev, A.Sh., Rabadanova, K.A. (2015). Innovatsionnye determinanty razvitiya i konkurentosposobnosti ekonomiki regionov Severnogo Kavkaza (Innovative determinants of development and competitiveness of the economies of the regions of the Northern Caucasus). *Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2: Obshchestvennye nauki (Herald of Dagestan State University. Series 2. Societal Sciences)*, No. 5, 62–69.
 23. Akhmeduev, A.Sh. (2015). Problemy i strategicheskie priority sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya sub'ektov Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga Rossii (Problems and strategic priorities of development of the subjects of the North-Caucasian Federal District of Russia). *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika (Regional economics: theory and practice)*, No. 34, 14–29.
 24. Vinokhodova, G.A., Likholetova, N.V. (2015). Strategicheskoe planirovanie sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov Yuga Rossii: problemy i puti resheniya (Strategic planning of socio-economic development of the regions of the Russian South). *Vestnik Taganrogskogo instituta upravleniya i ekonomiki (Herald of the Taganrog Institute of management and economics)*, No. 1, 13–21.
 25. Latushko, N.A. (2014). Strategicheskiy vektor regional'nogo razvitiya Yuzhnogo federal'nogo okruga (Strategic vector of the regional development of the Southern Federal District). *Sotsial'naya politika i sotsiologiya (Social policy and sociology)*, No. 3, 30–37.
 26. Akhmeduev, A.Sh. (2015). Problemy i perspektivnye napravleniya razvitiya malogo predprinimatel'stva v regione (Problems and perspective directions of development of small entrepreneurship in a region). *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika (Regional economics: theory and practice)*, No. 40, 33–44.
 27. Abdulaeva, Z.Z. (2016). Razvitie malogo predprinimatel'stva i zanyatosti naseleniya v prioritnykh otraslyakh ekonomiki sub'ektov SKFO (Development of small entrepreneurship in the priority branches of economy of the subjects of the NCFD). *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki (Regional problems of the economy transformation)*, No. 1, 124–130.
 28. Babalyan, E.B. (2015). Tendentsii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Respubliki Adygeya i rol' malogo biznesa v povyshenii ego ustoychivosti (Tendencies of the socio-economic

- development of the Republic of Adygeya). *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika (Herald of Adygeya State University. Series 5: Economics)*, No. 4, 83–88.
29. Baranovskaya, T.P., Vostroknutov, A.E., Kubrak, Yu.O. (2016). Otsenka razvitiya malogo biznesa Krasnodarskogo kraia i analiz problem ikh funktsionirovaniya i upravleniya (Evaluation of the small business development in the Krasnodar Region and analysis of problems of their functioning and management). *Politematicheskii setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Polythematic online electronic journal of Kuban State Agrarian University)*, No. 122, 1217–1232.
30. Korobov, S.A. (2016). Strategicheskie napravleniya razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Volgogradskoy oblasti (Strategic directions of development of small and medium entrepreneurship in the Volgograd Region). *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii (Regional economy. South of Russia)*, No. 2, 71–78.
31. Loktionova, M.A. (2016). Razvitie malogo biznesa v Stavropol'skom krae (Small business development in the Stavropol' Region). *Vestnik SevKavGTI (Herald of the NCSTI)*, No. 3, 28–32.
32. Marakhovskaya, G.S., Germanova, V.S. (2016). Osobennosti razvitiya malogo predprinimatel'stva v Stavropol'skom krae (Peculiarities of small entrepreneurship development in the Stavropol' Region). *Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta (Herald of the North-Caucasian Federal University)*, No. 6, 106–109.
33. Mesheryakova, Ya.V., Zhabina, S.B. (2016). Otsenka sostoyaniya predprinimatel'skoy sredy Volgogradskoy oblasti (Evaluation of the state of the entrepreneurship environment of the Volgograd Region). *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika (Herald of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics)*, No. 2, 45–50.
34. Nasybulina, V.P., Gar'kovenko, V.E. (2015). Razvitie malogo i srednego biznesa v Yuzhnom federal'nom okruge na sovremennom etape (Small and medium business development in the Southern Federal District on the current stage). *Sfera uslug: innovatsii i kachestvo (Service sphere: innovations and quality)*, No. 20, 9–12.
35. Nebesskiy, V.D. (2016). Aktual'nye problemy uskorennoy razvitiya malogo biznesa v regionakh Severnogo Kavkaza (Urgent problems of the forced development of small business in the regions of the Northern Caucasus). *Vestnik APK Stavropol'ya (Herald of the Stavropol's AIC)*, No. S3, 109–113.
36. Samaeva, E.V., Kazakova, G.Ya., Mushaeva, D.S., Davaasuren, S.G. (2016). Vektor razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Respublike Kalmykiya (Vector of the small and medium entrepreneurship in the Republic of Kalmykia). *Ekonomika i predprinimatel'stvo (Economics and Entrepreneurship)*, No. 12-1, 1210–1213.
37. Temirsultanova, L.A., Sal'murzaeva, I.D. (2017). Malyy biznes v Chechenskoy Respublike: ekonomicheskiy aspekt (Small business in the Chechen Republic: economical aspect). *Sovremennye tendentsii v*

- ekonomike i upravlenii: novyy vzglyad (Modern tendencies in economy and management: a new vision)*, No. 46-1, 50–57.
38. Illarionova, N.F. (2015). Tendentsii razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v promyshlennosti regiona (Tendencies of small and medium entrepreneurship development in the regional industry). *Vestnik Donskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Herald of the Don State Agrarian University)*, No. 3-2, 24–29.
39. Ruban, D.A. (2015). Prostranstvennaya dinamika regional'noy innovatsionnoy aktivnosti v Rossii: analiz osnovnykh trendov (Spatial dynamics of the regional innovation activity in Russia: an analysis of the main trends). *Izvestiya VUZov. Seriya «Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom» (Proceedings of the HEEs. Series: Economics, finances and production management)*, No. 3, 42–47.
40. Ruban, D.A. (2017). Prostranstvennaya dinamika zatrat na tekhnologicheskie innovatsii kak vnutrenniy faktor postroeniya innovatsionnoy ekonomiki v Rossii (Spatial dynamics of expenses for technological innovations as an intrinsic factor of innovation economy building in Russia). *Novye tekhnologii (New technologies)*, No. 1, 93–97.

Information about the author

Ruban Dmitry Aleksandrovitch – Philosophiae Doctor, Candidate of Geological-Mineralogical Sciences, Associate Professor, Higher School of Business, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia (344019, Rostov-on-Don, 23-ya liniya Street 43); e-mail: ruban-d@mail.ru.

Для цитирования: Рубан Д.А. Концентрация региональной активности малых предприятий в условиях инфляции // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 52–70. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.003.

For Citation: Ruban D.A. Regional Activity Concentration of Small Enterprises in Conditions of Inflation. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 52–70. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.003.

Информация о статье: дата поступления 23 октября 2017 г.; дата принятия к печати 27 ноября 2017 г.

Article Info: Received October 23, 2017; Accepted November 27, 2017.

УДК 332.14

А.Б. Гусев¹

*Российский научно-исследовательский институт
экономики, политики и права в научно-технической сфере,
г. Москва, Россия*

ВЕС НЕТТО ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ПОЛИТИКА ПРИРАЩЕНИЯ И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ²

Аннотация. В государственном управлении региональная экономика воспринимается преимущественно с точки зрения территориального размещения экономического потенциала без учета структуры хозяйствующих субъектов. Такой подход мешает определять успешность региональной экономической политики, не позволяет обосновывать пропорции распределения налоговых доходов между федеральным бюджетом и консолидированным бюджетом региона, камуфлирует ответственность регионального менеджмента, перекладывая ее на федеральный уровень. Целью исследования является апробация подхода к оценке масштаба чистой региональной экономики для разработки предложений по совершенствованию государственной политики пространственного развития и межбюджетных отношений. Размер чистой региональной экономики предложено оценивать долей малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте. Для анализа межбюджетных отношений введен индекс доходной компенсации, учитывающий покрытие возвращаемыми в регион федеральными ресурсами дисбаланса между чистой региональной экономикой и долей переданных в федеральный бюджет доходов, сгенерированных в регионе. В развитие методического обеспечения межрегионального распределения средств предложен индекс пенсионной компенсации для оценки самодостаточности регионов в поддержке пенсионеров. В результате апробации разработанных методик из 85 регионов выявлено 13 относительно самостоятельных, но в разной степени экономически благополучных регионов, на которые в 2015 году приходилось 11,5 % валового внутреннего продукта страны. Сделан вывод о невосполнении федеральным бюджетом необоснованно в контексте чистой региональной экономики изъятых доходов у Кировской области, Пензенской области и Забайкальского края. Показана массовая неспособность регионов самостоятельно выполнять пенсионные обязательства независимо от размера чистой региональной экономики. Разработан комплекс предложений о распределении поступлений по федеральным налогам с дополнительного прироста чистой региональной экономики, включая варианты расчета налогооблагаемой базы, механизмы льготного кредитования через лояльные региональные банки. В свете ожидаемого ввода прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц предложено делегировать регионам право их определения в целях стимулирования деловой активности, поддержки работающих социальных групп.

Ключевые слова: государственная региональная политика; малый и средний бизнес; масса нетто региональной экономики; межбюджетные отношения; региональное экономическое развитие; стратегия пространственного развития России.

Постановка задачи. Региональная экономика, очерченная пропиской налогоплательщиков, представляет собой сложную слоеную структуру собственности, наполненную массой внутрирегиональных и внешних по отношению к региону во-

дящих-исходящих финансовых потоков. Принимая во внимание тотальную дотационность российских регионов, а также неравномерное распределение по регионам хозяйствующих субъектов, владеющих макроэкономически значимым объемом

имущества, находящегося в федеральной государственной собственности и (или) финансируемых из федерального бюджета, традиционные статистические оценки валового регионального продукта (ВРП), и без того страдающие погрешностями и условиями [1], становятся вовсе не применимыми в управленческих целях, поскольку не отражают пласт экономики, который является исключительно региональным и развивается благодаря менеджменту субъекта Российской Федерации.

Необходимость получения оценок экономического результата региона в формате нетто обусловлена актуальностью контроля результативности региональной хозяйственной политики, а также разработки механизмов обоснованного перераспределения между федеральным и региональным бюджетами налоговых потоков по федеральным налогам, генерируемых чистой региональной экономикой. Данная возможность заложена в Основах государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года³. Инструменты обоснованного перераспределения средств позволят повысить экономические возможности субъектов Российской Федерации и мотивацию местного предпринимательского сообщества.

Методический подход к оценке массы нетто региональной экономики

В отечественной и зарубежной научной литературе понятие «чистая региональная экономика» непосредственно не применя-

ется, хотя множество публикаций косвенно к этой тематике можно отнести, особенно работы по проблемам повышения собственной налогооблагаемой базы в регионах, проблемам развития малого и среднего бизнеса. Как объект исследования в научной литературе весьма популярен малый бизнес, рассматриваемый с федерального [2], регионального [3, 4] и местного [5] уровня управления, в отраслевом разрезе, а также на примерах конкретных регионов (в Челябинской области [6], Санкт-Петербурге [7], Свердловской области [8] и др.). Отдельно можно выделить работы с количественным анализом. Так, в статье [9] представлен двумерный рейтинг регионов в разрезе уровня развития малого и среднего бизнеса и активности государственной политики.

Чтобы ответить на вопрос, какова чистая масса региональной экономики с точки зрения собственности, а не территориальной привязки хозяйствующих субъектов, представляется целесообразным провести анализ вклада организаций различной формы собственности (федеральной государственной, региональной государственной, муниципальной, частной, смешанной) в такие ключевые показатели, как ВРП и налоговые доходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.

На федеральном уровне ведется реестр предприятий, находящихся в собственности Российской Федерации, государственных корпораций, хозяйственных обществ, акции (доли) которых находятся в собственности Российской Федерации. К указанному списку предприятий необходимо добавить государственные учреждения (автономные, бюджетные, казенные), подведомственные Правительству Российской Федерации, федеральным органам исполнительной власти, главным распорядителям бюджетных средств. Одну из наиболее заметных групп таких учреждений представляют университеты и академические

¹ Гусев Александр Борисович – кандидат экономических наук, заведующий отделом Российского научно-исследовательского института экономики, политики и права в научно-технической сфере, г. Москва, Россия (105064, г. Москва, ул. Земляной Вал, 50а, строение 6); email: a_goose@mail.ru.

² Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00430).

³ Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г. № 13.

научные организации. Если рассуждать об импакт-факторе федеральных структур для региональной экономики, например крупных вузов, то в отечественной и зарубежной литературе можно найти заметный пласт теоретических и прикладных работ о влиянии университетов на региональную экономику. В частности, для Германии в статье с помощью непростых эконометрических уравнений рассчитан вклад университетов в прирост душевого ВРП и снижение безработицы [10]. Для России данный вопрос на качественном уровне применительно к Новосибирской и Томской области исследован в работе [11].

Следует подчеркнуть, что в силу недостаточности открытых данных невозможно выполнить структуризацию ВРП или доходов региональных бюджетов по вкладу организаций различной формы собственности. При невозможности получить прямой ответ на поставленный вопрос следует перейти к косвенным оценкам, за точку отсчета взяв, например, масштаб бизнеса. Совершенно очевидно, что работающие на территории региона все субъекты малого предпринимательства и львиная доля таковых среди среднего бизнеса входят в массу нетто региональной экономики, поскольку участие в них федеральных государственных структур маловероятно либо минимально. Таким образом, долю малого и среднего предпринимательства в ВРП будем считать гарантированным минимальным объемом чистой экономики региона.

Государственная статистика предоставляет информацию об обороте предприятий малого бизнеса, однако в открытом доступе показатель выручки среднего бизнеса отсутствует. Администрируемый ФНС России Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (rmsp.palog.ru) раскрывает только численность субъектов среднего предпринимательства (начиная с 1 августа 2016 года), на основе

которой можно оценить минимально необходимый и максимально возможный объем оборота среднего бизнеса с учетом зафиксированного в постановлении Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 предельного уровня выручки такого предприятия (с 1 августа 2016 года: от 800 млн рублей до 2 млрд рублей в год).

В настоящее время имеющиеся наиболее «свежие» статистические данные об обороте малого бизнеса датированы только 2014 годом, а последние данные о ВРП – 2015 годом. Несмотря на принадлежность экономических оценок к различным периодам времени определение доли малого и среднего бизнеса в экономике региона представляется все же возможным, конечно, с определенной поправкой на то, что доля малого бизнеса в ВРП 2014 года будет условно складываться с долей среднего бизнеса в ВРП за 2015 год. Доля среднего бизнеса будет оцениваться исходя из минимально необходимого объема выручки (800 млн рублей в год на предприятие)⁴. При определении вклада малого и среднего бизнеса в ВРП региона будем исходить из того, что добавленная стоимость в их обороте составляет 50 %.

В табл. 1 представлены расчетные доли малого и среднего бизнеса в ВРП субъектов Российской Федерации.

Приведенные в табл. 1 расчетные значения показателя «Условная доля малого и среднего бизнеса в ВРП» и представляют чистую региональную экономику (вес нетто), то есть ту часть региональной экономики, которая сделала себя сама. Логичным образом в эту сумму следует добавить хо-

⁴ Следует отметить, что, по данным Росстата, в 2013–2014 годах средний оборот одного малого предприятия составлял всего 12 млн рублей в год при верхнем ограничении выручки в размере 400 млн рублей на указанный период. Таким образом, реализация санкционированного коммерческого потенциала составила 3 %.

Гусев А.Б.

Таблица 1

Вклад малого и среднего бизнеса в ВРП

Регион	Доля малого бизнеса в ВРП (2014 г.), %	Мини- мальная доля среднего бизнеса в ВРП (2015 г.), %	Условная доля малого и среднего бизнеса в ВРП, %	Отношение душевого ВРП региона к среднеду- шевому ВРП по стране, %	Группа
1	2	3	4	5	6
Российская Федерация	22,30	12,52	34,82	100,00	
Центральный федеральный округ	23,14	15,01	38,15	131,09	
Белгородская область	19,89	11,13	31,02	99,81	III
Брянская область	36,03	14,82	50,85	49,46	IV
Владимирская область	27,72	14,75	42,48	57,53	III
Воронежская область	25,72	18,27	43,99	79,50	III
Ивановская область	72,03	25,03	97,06	37,28	IV
Калужская область	27,61	12,90	40,52	74,66	III
Костромская область	29,58	16,74	46,32	54,41	III
Курская область	23,10	10,62	33,72	67,51	III
Липецкая область	25,84	9,27	35,10	89,08	III
Московская область	23,53	15,36	38,89	99,51	III
Орловская область	21,89	13,80	35,70	60,79	III
Рязанская область	27,10	15,44	42,54	62,85	III
Смоленская область	35,34	16,80	52,14	60,22	IV
Тамбовская область	24,47	11,83	36,30	73,54	III
Тверская область	25,00	14,54	39,54	58,67	III
Тульская область	25,08	12,59	37,67	71,10	III
Ярославская область	30,09	13,70	43,80	76,52	III
г. Москва	21,21	15,34	36,55	248,55	II
Северо-Западный федеральный округ	23,14	14,24	37,38	110,44	
Республика Карелия	21,68	6,06	27,74	75,34	III
Республика Коми	12,19	5,96	18,15	136,94	II
Ненецкий автономный округ	1,12	-*	1,12	1124,06	II
Архангельская область	13,30	6,03	19,33	117,93	II
Вологодская область	23,70	10,75	34,45	88,78	III
Калининградская область	40,80	10,59	51,39	76,13	IV
Ленинградская область	13,33	8,72	22,05	108,19	II
Мурманская область	17,15	5,12	22,27	115,06	II
Новгородская область	19,78	7,16	26,94	87,72	III
Псковская область	32,18	13,55	45,73	46,12	III
г. Санкт-Петербург	28,27	22,18	50,45	130,77	I

Вес нетто экономики региона: политика приращения и межбюджетные отношения

Пролонжение табл. 1

1	2	3	4	5	6
Южный федеральный округ	27,20	12,94	40,14	63,31	
Республика Адыгея	28,76	17,44	46,20	41,31	III
Республика Калмыкия	10,18	13,53	23,71	38,09	III
Краснодарский край	27,97	13,21	41,19	79,97	III
Астраханская область	14,11	6,24	20,34	70,83	III
Волгоградская область	19,68	11,86	31,54	64,91	III
Ростовская область	35,69	14,68	50,37	62,27	IV
Северо-Кавказский федеральный округ	24,32	8,75	33,07	39,62	
Республика Дагестан	17,76	1,93	19,69	41,98	III
Республика Ингушетия	15,12	2,94	18,07	26,13	III
Кабардино-Балкарская Республика	15,96	11,80	27,76	32,79	III
Карачаево-Черкесская Республика	18,60	10,69	29,29	32,39	III
Республика Северная Осетия – Алания	16,24	5,96	22,19	40,78	III
Чеченская Республика	21,92	4,24	26,16	26,16	III
Ставропольский край	36,63	16,47	53,10	49,03	IV
Приволжский федеральный округ	26,32	13,91	40,23	75,22	
Республика Башкортостан	25,12	12,66	37,78	72,88	III
Республика Марий Эл	37,31	14,98	52,29	54,30	IV
Республика Мордовия	19,21	15,58	34,79	52,23	III
Республика Татарстан	21,95	12,52	34,48	106,93	II
Удмуртская Республика	24,00	17,44	41,44	73,88	III
Чувашская Республика	32,32	15,49	47,82	45,59	III
Пермский край	24,87	4,96	29,83	89,56	III
Кировская область	43,47	67,70	111,17**	47,88	IV
Нижегородская область	41,14	7,26	48,40	73,76	III
Оренбургская область	13,13	5,27	18,40	87,36	III
Пензенская область	30,89	40,54	71,43	56,05	IV
Самарская область	26,11	14,29	40,40	87,05	III
Саратовская область	21,86	13,93	35,78	55,85	III
Ульяновская область	30,59	15,26	45,86	53,88	III
Уральский федеральный округ	13,98	7,14	21,12	164,57	
Курганская область	19,23	11,57	30,80	46,75	III
Свердловская область	29,33	15,33	44,66	92,60	III
Тюменская область (без АО)	21,74	8,17	29,91	140,71	II
Челябинская область	24,98	13,77	38,76	75,34	III
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	5,47	3,00	8,46	436,31	II

Гусев А.Б.

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Ямало-Ненецкий автономный округ	2,23	1,06	3,29	760,58	II
Сибирский федеральный округ	23,09	10,91	34,00	78,73	
Республика Алтай	13,65	26,81	40,46	43,88	III
Республика Бурятия	16,92	0,59	17,51	46,91	III
Республика Тыва	8,49	5,92	14,41	33,85	III
Республика Хакасия	12,31	6,99	19,30	72,10	III
Алтайский край	32,59	18,21	50,79	46,56	IV
Забайкальский край	13,09	49,99	63,08	51,65	IV
Красноярский край	15,44	6,13	21,57	127,33	II
Иркутская область	21,18	8,96	30,14	94,58	III
Кемеровская область	20,46	19,61	40,07	69,75	III
Новосибирская область	37,49	6,36	43,86	80,21	III
Омская область	33,33	8,88	42,21	70,27	III
Томская область	16,71	4,81	21,52	99,20	III
Дальневосточный федеральный округ	17,11	7,25	24,35	128,90	
Республика Саха (Якутия)	9,25	2,72	11,97	176,29	II
Камчатский край	24,18	56,31	80,50	122,27	I
Приморский край	31,91	8,99	40,90	83,59	III
Хабаровский край	22,91	3,99	26,90	96,33	III
Амурская область	16,59	4,77	21,36	77,21	III
Магаданская область	20,32	4,49	24,82	190,65	II
Сахалинская область	7,23	3,57	10,80	382,91	II
Еврейская автономная область	17,04	6,24	23,28	60,44	III
Чукотский автономный округ	3,55	2,50	6,05	285,92	II
Крымский федеральный округ	9,34	15,38	24,71	Нет данных	
Республика Крым	7,94	14,66	22,61	29,41	III
г. Севастополь	18,08	20,07	38,15	20,93	III

* На портале gmsp.nalog.ru сведения о субъектах среднего предпринимательства отсутствуют.

** Расчетное значение показателя превышает 100 %, вероятно, в связи с высокой долей теневого сектора.

Источник: рассчитано по данным Росстата и данным gmsp.nalog.ru.

зяйственные общества с участием региона и муниципалитетов, однако на федеральном уровне исчерпывающей статистики об этом секторе экономики не имеется.

В совокупности субъектов Российской Федерации минимальное значение чистой региональной экономики составляло 3,29 % в Ямало-Ненецком автономном округе (не учитывая неполные данные для Ненецкого автономного округа), а максимальное значение приблизилось к 100 % (Ивановская область, Кировская область). Опираясь на значения данного показателя, полученный вывод о высоком уровне развития малого и среднего бизнеса в Москве, Сахалинской и Магаданской областях является ошибочным [9].

Одновременно с этим данные табл. 1 позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, доминирование малого и среднего бизнеса в региональной экономике, когда их общая доля в ВРП превышает 50 %, указывает на определенную экономическую автономию субъекта Российской Федерации. По данным табл. 1, получаем 13 таких относительно самостоятельных регионов, на которые в 2015 году приходилось 11,5 % ВРП: Брянская область, Ивановская область, Смоленская область, Калининградская область, г. Санкт-Петербург, Ростовская область, Ставропольский край, Республика Марий Эл, Кировская область, Пензенская область, Алтайский край, За-

байкальский край, Камчатский край. Некоторые из указанных регионов имеют значение рассматриваемого показателя, ненамного превышающее 50 %, которое при наличии обновленных данных может измениться как в большую, так и в меньшую сторону.

Во-вторых, значительный вклад малого и среднего бизнеса в ВРП еще не означает экономическое благополучие, поскольку сравнительно высоким уровнем жизни на фоне среднедушевого ВРП по стране могут похвастаться только Санкт-Петербург (130,8 % от среднедушевого ВРП) в силу своего особого федерального статуса и Камчатский край (122,3 %) благодаря природно-ресурсному фактору и повышающим северным коэффициентам. Остальные регионы, за исключением Смоленской, Калининградской и Ростовской областей, почти в два раза беднее среднероссийского уровня. Таким образом, регионы, в которых присутствие крупного бизнеса является минимальным или невысоким, фактически не имеют реальной возможности качественно нарастить душевой ВРП.

Для дополнительной иллюстрации сделанных выводов проведем группировку регионов по двум критериям: вес нетто региональной экономики и отношение душевого ВРП региона к среднему душевому ВРП по стране (рис. 1). Превышение доли малого

Отношение душевого ВРП региона к среднему душевому ВРП по стране, %		Группа II ЗАВИСИМЫЕ И БОГАТЫЕ 15 регионов Доля в ВРП страны: 41,52 %	Группа I САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ И БОГАТЫЕ 2 региона Доля в ВРП страны: 4,92 %
	100 %	Группа III ЗАВИСИМЫЕ И БЕДНЫЕ 57 регионов Доля в ВРП страны: 46,90 %	Группа IV САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ И БЕДНЫЕ 11 регионов Доля в ВРП страны: 6,66 %
	0	50 %	100 %
Доля малого и среднего бизнеса в ВРП, %			

Рис. 1. Группировка регионов по критериям «самостоятельность» и «экономическое благополучие»

и среднего бизнеса в ВРП 50 %-го барьера будем квалифицировать как относительную самостоятельность экономики региона, а опережение среднедушевого ВРП по стране будем рассматривать как критерий сравнительного богатства.

Как было отмечено выше, относительно самостоятельными и сравнительными богатыми могут считаться два региона: Санкт-Петербург и Камчатский край. К числу самостоятельных, но бедных можно отнести 11 субъектов Российской Федерации: Брянская область, Ивановская область, Смоленская область, Калининградская область, Ростовская область, Ставропольский край, Республика Марий Эл, Кировская область, Пензенская область, Алтайский край, Забайкальский край. Таким образом, экономическая самостоятельность в большинстве случаев сопряжена с бедностью или становится ответом на крайнюю бедность, если в регионе нет эксклюзивных экономических условий, обеспечивающих гарантированный стабильный доход. В целом первая и четвертая группа регионов (рис. 1) не имеют на макроуровне существенного голоса: их суммарная доля в ВРП страны не превышает 6,66 % (по данным за 2015 год).

Группа II и группа III обладают более внушительным представительством. Несмотря на несопоставимую численность регионов в данных группах, по экономическому масштабу они весьма близки. В целом можно говорить о том, внутреннее экономическое пространство представлено примерно одинаковыми полюсами регионов, зависимыми от крупного бизнеса и (или) федеральных ресурсов: зависимые богатые и зависимые бедные.

Группа II включает 15 зависимо богатых регионов, большинство из которых своим благосостоянием обязаны ресурсному потенциалу территорий, а присутствие в этой группе столицы России обеспечивает со-

лидный экономический масштаб (Москва, Республика Коми, Архангельская область, Ненецкий автономный округ, Ленинградская область, Мурманская область, Республика Татарстан, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ, Красноярский край, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ).

Наиболее сложная социально-экономическая ситуация присутствует в 57 зависимо бедных регионах, отнесенных к третьей группе (рис. 1). И хотя по степени сложности ситуации регионы также дифференцированы в рамках третьей группы, следует подчеркнуть, что крупный бизнес, работающий на их территории, даже при максимальном своем присутствии не вытягивает региональную экономику хотя бы на средний уровень по стране. Например, в Республике Тыва доля крупного бизнеса и федеральных хозяйствующих субъектов являлась максимальной для рассматриваемой группы регионов и составляла 85,6 %. При этом душевой ВРП этой республики в 2015 году был в три раза ниже среднедушевого ВРП по стране (табл. 1).

В-третьих, для социально-экономического развития региона потенциальной заменой крупному бизнесу может выступать множество предприятий среднего бизнеса. Однако практика показывает, что на макроуровне по объему оборота средний бизнес почти в два раза уступает малому предпринимательству. Из совокупности субъектов Российской Федерации только в восьми регионах расчетная доля среднего бизнеса в ВРП превысила долю малого бизнеса в ВРП: Республика Калмыкия (превышение на 3,36 %), Кировская область (на 24,23 %), Пензенская область (на 9,65 %), Республика Алтай (на 13,16%), Забайкальский край (на 36,90 %), Камчатский край (на 32,13 %), Республика Крым (на 6,72 %), г. Севасто-

поль (на 1,99 %). Следует отметить, что по вкладу в ВРП наибольший отрыв среднего бизнеса от малого предпринимательства отмечается в регионах с ресурсным фактором: лес в Кировской области, минеральные ресурсы в Забайкальском крае, морепродукты в Камчатском крае.

В отличие от малого предпринимательства средний бизнес имеет гораздо больше возможностей за себя постоять, в том числе против административного давления. Фактически это средний класс экономики, который не в такой высокой степени политизирован, как крупный бизнес. При надлежащем масштабе средний бизнес приобретает самостоятельное социально-экономическое значение для региона, с ним нужно считаться и договариваться, реализуя со стороны федеральных, региональных и муниципальных властей эффективные управленческие решения. Отсюда недостаточная неразвитость и фрагментарность среднего бизнеса в национальной экономике, и в частности на региональном уровне, приобретают политический оттенок. Как раз была исследована зависимость между уровнем развития малого и среднего бизнеса в российских регионах и политической ситуацией на местах [12].

В-четвертых, вес нетто региональной экономики дает ориентиры для пропорции распределения налоговых поступлений между федеральным бюджетом и консолидированным бюджетом субъекта Российской Федерации. Следуя этой логике, можно сделать вывод о том, что Ивановская и Кировская области вообще не должны перечислять собираемые на территории фискальные потоки в федеральный бюджет свыше минимального уровня накладных расходов для федерального центра. Размер таких накладных расходов может быть определен исходя из полномочий федерального центра и по анало-

гии с практикой работы юридических лиц. Стандартный уровень накладных расходов в 20 % практически обеспечивает налог на добавленную стоимость по ставке 18 %, поступления по которому в полном объеме зачисляются в федеральный бюджет. В контексте чистой региональной экономики не работает тезис о том, что в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации должно оставаться как минимум 50 % от общих фискальных сборов, сгенерированных на территории региона [13]. С точки зрения интересов региона, также необоснованным выглядит предложение об установлении бюджетного правила, фиксирующего фактически сложившееся соотношение налоговых доходов, уходящих в федеральный бюджет и остающихся в консолидированном бюджете региона [14].

Малый бизнес, как правило, пользуется упрощенной системой налогообложения и иными специальными налоговыми режимами (например, единый налог на вмененный доход), фискальные платежи по которым уходят в доход консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации. Таким образом, с позиции бюджетного законодательства сегодняшнее мнение федерального центра состоит в том, что чистая региональная экономика ограничивается объемом малого бизнеса. Налогообложение среднего бизнеса, который по своей сути также относится к чистому весу региональной экономики, поделено по всем уровням бюджетной системы, а не сконцентрировано в консолидированном бюджете региона.

В следующем разделе рассмотрим распределение доходов между федеральным бюджетом и субъектами Российской Федерации в контексте масштаба чистой региональной экономики и потоков средств федерального бюджета, возвращаемых регионам.

Фактор чистой региональной экономики и компенсационные эффекты в межбюджетных отношениях

Региональная экономика является донором доходной части федерального и одновременно реципиентом множества обратных финансовых потоков из федерального центра и государственных внебюджетных фондов. В данном исследовании мы исходим из того, что эмпирическим путем в межбюджетных отношениях удалось достичь пусть не эффективного, но равновесия, учитывая непростую конфигурацию действующей налоговой системы и правил перераспределения доходов по уровням бюджетной системы. Зарубежный опыт межбюджетных отношений, например Китая и ряда других стран, показал плюрализм работоспособных управленческих решений [15, 16].

Проблемы межбюджетных отношений вращаются вокруг вопросов о необходимых и достаточных объемах финансовых ресурсов, которые должны оставаться в регионе или изыматься в федеральный центр. Можно согласиться с выводом о том, что дотационность большинства российских регионов является искусственной [17]. Предлагалось ее устранить за счет перераспределения НДС между федеральным и региональным бюджетом [18]. Однако, на наш взгляд, сделать это можно частично и для покрытия расходов, который регион несет, исполняя полномочия, возложенные на него федеральным центром. Причем расходы должны определяться не по заранее заниженным нормативам, а исходя из реальной стоимости товаров, работ, услуг. Собственные полномочия регионов следует покрывать доходами, поступившими с собственной налогооблагаемой базы, в качестве которой мы предлагаем считать объем чистой региональной экономики. В этом состоит принцип «жить по средствам».

Избыточное перечисление регионом доходов в федеральный бюджет необходимо компенсировать, то есть бюджетный федерализм должен сглаживать недостатки фискального федерализма. В данном разделе будет акцентировано внимание на нескольких наиболее заметных вливаниях из федерального центра в регионы:

- 1) распределение по регионам федеральных государственных закупок, размещаемых в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ;
- 2) дотации федерального бюджета региональным бюджетам на выравнивание бюджетной обеспеченности⁵.

Следует подчеркнуть, что в данном контексте рассматривается политика перераспределения средств, собранных централизованно со всех регионов страны в соответствии с действующим законодательством. Для оценки масштаба явлений приведем некоторые макроэкономические цифры для 2015 года, который является базовым периодом расчетов (табл. 2).

Принимая во внимание масштабы финансовых потоков «регионы – федеральный центр», можно сделать вывод о том, что базовое донорство всех регионов в пользу федерального бюджета может быть только очень косметически поправлено дотациями федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов: доля дотаций в доходах федерального бюджета не превышала 4 %. Объем федеральных закупок в четыре раза выше адресных дотаций, но, с точки зрения закона, не является контролируемым.

Перед тем как перейти к количественному анализу, необходимо сделать ряд методических замечаний.

⁵ Дотации федерального бюджета на обеспечение сбалансированности бюджетов регионов не учитываются в виду их ситуативности и отсутствия четких правил распределения [17].

Во-первых, важным параметром для исследования является объем налоговых и неналоговых платежей, перечисленных с территории региона в федеральный бюджет. Официальная статистика в открытом доступе не представляет такие величины, поэтому необходимо использовать следующую методику оценки:

$$W_i = F \cdot \frac{R_i^*}{\sum_{i=1}^n R_i^*}, \quad (1)$$

где W_i – расчетный объем платежей, поступивших в доход федерального бюджета из i -го региона, млрд рублей; F – доходы федерального бюджета, млрд рублей; R_i^* – ВРП i -го региона за вычетом вклада малого бизнеса, млрд рублей; n – число субъектов Российской Федерации, ед.

Исключение малого бизнеса из экономического результата обусловлено тем, что, как правило, все налоговые платежи малого бизнеса остаются в регионе, за исключением НДС и таможенных пошлин участников ВЭД, среди которых малый бизнес представлен незначительно. Такая корректировка позволяет получить адекватные объемы донорства в федеральный бюджет со стороны субъектов Российской Федерации с большой долей малого бизнеса (например,

Ивановская область (72 %), Калининградская область (40,8 %), табл. 1).

Подход к оценке вклада малого бизнеса в ВРП был предложен ранее и будет применен при определении веса нетто региональной экономики. Отсюда параметр R_i^* будет рассчитываться по следующей формуле:

$$R_i^* = R_i - k \cdot S_i, \quad (2)$$

где R_i – ВРП i -го региона, млрд рублей; S_i – объем выручки малого бизнеса в i -м регионе, млрд рублей; k – коэффициент добавленной стоимости в выручке (с учетом макроэкономических пропорций принимается $k = 0,5$). Остальные обозначения прежние.

Располагая значениями W_i и сведениями о доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, представляется возможным записать условие, выполнение которого будет свидетельствовать о соответствии чистой доли региональной экономики фактической пропорции распределения доходов, собираемых с территории, между федеральным бюджетом и субъектами Российской Федерации:

$$N_i \leq \frac{B_i}{W_i + B_i}, \quad (3)$$

где B_i – доходы консолидированного бюджета i -го субъекта Российской Федерации; N_i – доля малого и среднего бизнеса в

Таблица 2

Макропоказатели финансовых потоков, 2015 год

Показатель	Значение, млрд рублей
Доходы федерального бюджета	13659,2
Суммарные доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	9308,2
Объем размещенных государственных закупок для федеральных нужд	2095,7
Объем дотаций федерального бюджета региональным бюджетам на выравнивание бюджетной обеспеченности	487,7

Источники: составлено по данным Росстата, zakupki.gov.ru, Федерального казначейства.

ВРП i -го региона; остальные обозначения прежние.

При невыполнении неравенства (3) получаем ситуацию, когда в федеральный бюджет уходит собираемых с территории доходов больше, чем должно бы уходить с учетом веса нетто региональной экономики (N_i).

Принимая во внимание компенсирующих переплату два финансовых потока (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и средства на выполнение государственных контрактов по федеральным закупкам), введем индекс доходной компенсации, рассчитываемый следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} I_i^B = \frac{Q_i + Z_i}{\Delta N_i \cdot (W_i + B_i)} \cdot 100\% \\ \Delta N_i = N_i - \frac{B_i}{W_i + B_i} \end{array} \right., \quad (4)$$

где I_i^B – индекс доходной компенсации для i -го региона, %; Q_i – дотация из федерального бюджета i -му региону на выравнивание бюджетной обеспеченности, млрд рублей; Z_i – объем государственных закупок для федеральных нужд, выполняемых резидентами i -го региона, млрд рублей; B_i – объем доходов консолидированного бюджета i -го региона; остальные обозначения прежние. Соответственно выражение $\Delta N_i \cdot (W_i + B_i)$ показывает переплаченный в федеральный бюджет объем доходов. При условии $I_i^B \geq 100\%$ имеет место полное возмещение региону из федерального бюджета избыточно изъятых доходов.

Рассчитанные по данным за 2015 год значения индекса доходной компенсации для субъектов Российской Федерации приведены в табл. 3.

Данные табл. 3 позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, на макроуровне условие (3) выполняется, и фактически консолидиро-

ванные бюджеты регионов в сумме получают доходов больше по сравнению с тем, на что они могли бы рассчитывать исходя из веса нетто региональной экономики ($\Delta N_i = -5,71$). Таким образом, федеральный центр дополнительно передал в регионы бюджетных доходов на общую сумму свыше 1,3 трлн рублей. В контексте такого вывода сохраняется тезис об основной причине дефицитности региональных бюджетов, когда исполнение возложенных на субъекты Российской Федерации обязательств (федеральных и региональных) не соответствует имеющимся ресурсам [17]. Однако это отдельный вопрос управления. В данном же случае мы рассматриваем обоснованность перераспределения доходов между федеральным бюджетом и регионами, опираясь на размер чистой региональной экономики.

Во-вторых, условие (3) не выполняется для 19 субъектов Российской Федерации (в табл. 3 регионы выделены подсветкой). В 2015 году в ВРП страны данные регионы занимали почти четверть (22,9 %), а доля малого и среднего бизнеса в их ВРП превышала 40 %. Общий размер переплаты в федеральный бюджет с 19 территорий составил 316,6 млрд рублей, что по макроэкономическим меркам не является существенной величиной. При этом общий размер компенсации составил 404,5 млрд рублей. Вместе с тем по индексу доходной компенсации из 19 регионов только трем субъектам Российской Федерации компенсация не была произведена полностью: Кировская область ($I_i^B = 19\%$), Пензенская область ($I_i^B = 33,2\%$) и Забайкальский край ($I_i^B = 77,8\%$). Остальным регионам компенсация произведена с запасом ($I_i^B > 100\%$).

В-третьих, для большинства регионов отрицательные значения ΔN_i указывают на то, что доходная часть их консолидированных бюджетов в соответствующей степени обязана крупному бизнесу или федераль-

Вес нетто экономики региона: политика приращения и межбюджетные отношения

Таблица 3

Региональные индексы доходной компенсации, 2015 год

Регион	$(W_p, \text{ млрд руб.})$	$(B_p, \text{ млрд руб.})$	$(Q_p, \text{ млрд руб.})$	$(Z_i, \text{ млрд руб.})$	$\Delta N_p, \text{ ед.}$	$I_i^B, \%$
1	2	3	4	5	6	7
Российская Федерация	13 659,20	9308,15	487,71	1410,91*	-5,71	-144,83
Центральный федеральный округ						
Белгородская область	148,69	81,08	0,74	1,69	-4,27	-24,73
Брянская область	46,70	49,83	6,07	1,98	-0,77	-1 076,71
Владимирская область	69,96	57,59	3,52	5,83	-2,68	-273,58
Воронежская область	165,35	98,44	4,65	16,17	6,67	118,37
Ивановская область	12,93	36,39	7,81	5,47	23,28	115,66
Калужская область	65,54	54,96	0,00	3,97	-5,09	-64,71
Костромская область	30,03	25,10	2,75	1,58	0,79	992,59
Курская область	69,73	51,39	1,98	4,25	-8,72	-59,02
Липецкая область	91,77	58,64	0,80	1,45	-3,88	-38,55
Московская область	664,62	531,29	0,00	81,32	-5,54	-122,76
Орловская область	43,46	31,96	3,50	4,66	-6,68	-161,87
Рязанская область	62,31	50,60	2,55	3,82	-2,28	-247,98
Смоленская область	44,95	38,56	2,25	3,44	5,97	114,14
Тамбовская область	70,44	48,75	8,74	5,60	-4,60	-261,50
Тверская область	69,20	62,12	2,22	21,36	-7,77	-231,08
Тульская область	96,57	75,42	1,25	6,26	-6,19	-70,60
Ярославская область	81,67	64,76	0,00	3,46	-0,43	-550,06
г. Москва	2883,25	1673,53	0,00	649,44	-0,18	-8 103,55
Северо-Западный федеральный округ						
Республика Карелия	44,72	34,80	3,69	5,68	-16,02	-73,48
Республика Коми	124,25	67,42	0,23	1,71	-17,03	-5,94
Ненецкий автономный округ	58,18	18,47	0,00	0,05	-22,97	-0,26
Архангельская область	86,11	78,41	6,91	7,26	-18,05	-47,71
Вологодская область	96,73	58,06	2,14	5,93	-3,06	-170,22
Калининградская область	52,63	59,14	1,29	3,09	-1,52	-257,26
Ленинградская область	200,06	132,51	0,00	4,95	-17,80	-8,37
Мурманская область	87,47	66,56	1,57	3,29	-20,94	-15,08
Новгородская область	52,14	29,93	0,60	1,69	-9,54	-29,19
Псковская область	24,36	26,84	3,63	2,52	-6,69	-179,53
г. Санкт-Петербург	586,61	447,42	0,00	105,83	7,18	142,57
Южный федеральный округ		574,81	28,02	0,00		
Республика Адыгея	15,91	17,00	3,65	0,90	-5,47	-252,86

Гусев А.Б.

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
Республика Калмыкия	11,49	11,26	2,98	0,88	-25,79	-65,82
Краснодарский край	379,18	236,84	4,85	25,36	2,74	178,98
Астраханская область	74,50	38,63	0,95	2,66	-13,80	-23,17
Волгоградская область	159,71	100,28	5,36	6,83	-7,03	-66,67
Ростовская область	203,79	170,79	10,23	20,41	4,77	171,43
Северо-Кавказский федеральный округ						
Республика Дагестан	124,47	90,59	43,28	9,16	-22,43	-108,70
Республика Ингушетия	12,47	24,41	7,79	1,23	-48,12	-50,83
Кабардино-Балкарская Республика	28,50	29,55	7,96	4,02	-23,15	-89,21
Карачаево-Черкесская Республика	14,83	22,56	6,71	2,30	-31,05	-77,61
Республика Северная Осетия – Алания	28,89	24,85	8,10	2,15	-24,05	-79,31
Чеченская Республика	33,89	73,68	20,45	3,24	-42,34	-52,00
Ставропольский край	104,45	93,13	11,14	11,39	5,97	191,07
Приволжский федеральный округ						
Республика Башкортостан	266,76	177,80	8,76	22,12	-2,21	-314,13
Республика Марий Эл	28,06	27,38	5,20	2,52	2,91	478,53
Республика Мордовия	40,94	38,06	4,33	4,99	-13,39	-88,11
Республика Татарстан	386,92	242,49	0,00	42,89	-4,05	-168,25
Удмуртская Республика	102,28	66,93	2,35	3,52	1,89	183,37
Чувашская Республика	45,83	44,36	6,09	7,11	-1,37	-1 068,36
Пермский край	212,92	126,93	2,26	7,02	-7,52	-36,33
Кировская область	42,27	54,61	6,40	3,70	54,80	19,02
Нижегородская область	170,20	152,93	2,45	16,31	1,07	542,39
Оренбургская область	182,02	92,14	1,26	5,34	-15,21	-15,83
Пензенская область	62,89	48,65	6,11	4,18	27,81	33,18
Самарская область	247,83	160,37	0,00	18,73	1,11	413,16
Саратовская область	130,49	87,00	5,83	8,40	-4,22	-155,07
Ульяновская область	56,57	45,64	2,85	5,86	1,20	708,02
Уральский федеральный округ						
Курганская область	39,25	34,00	7,30	2,04	-15,61	-81,64
Свердловская область	340,08	222,10	0,00	30,63	5,15	105,79
Тюменская область	190,64	275,32	0,00	5,52	-14,37	-11,22
Челябинская область	237,42	137,65	5,18	10,59	-0,51	-786,10
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	801,91	151,49	0,00	5,45	-17,10	-2,96
Ямало-Ненецкий автономный округ	479,44	153,52	0,00	0,80	-19,02	-0,68

Вес нетто экономики региона: политика приращения и межбюджетные отношения

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
Сибирский федеральный округ						
Республика Алтай	9,76	16,96	8,06	0,48	-23,02	-138,78
Республика Бурятия	45,87	52,84	14,25	5,51	-36,03	-55,56
Республика Тыва	11,70	21,16	12,33	3,29	-49,98	-95,09
Республика Хакасия	40,71	28,30	1,81	1,50	-21,71	-22,07
Алтайский край	89,72	95,51	15,55	6,58	-0,77	-1 552,32
Забайкальский край	58,48	53,19	9,21	4,21	15,46	77,77
Красноярский край	370,05	211,42	2,89	15,03	-14,79	-20,84
Иркутская область	216,04	129,09	2,80	17,76	-7,27	-81,95
Кемеровская область	181,23	132,30	3,74	8,46	-2,13	-182,97
Новосибирская область	165,79	131,86	2,73	23,79	-0,44	-2 007,30
Омская область	111,27	79,03	2,60	6,64	0,68	712,93
Томская область	106,69	61,40	3,35	3,26	-15,00	-26,19
Дальневосточный федеральный округ						
Республика Саха (Якутия)	184,05	186,47	47,85	12,63	-38,35	-42,56
Камчатский край	35,24	65,20	34,18	3,53	15,58	240,94
Приморский край	131,96	107,97	6,31	8,50	-4,11	-150,25
Хабаровский край	119,15	90,92	4,53	10,45	-16,39	-43,52
Амурская область	62,45	52,15	2,33	6,14	-24,15	-30,60
Магаданская область	26,85	27,33	5,62	4,69	-25,63	-74,31
Сахалинская область	208,04	223,36	0,00	2,04	-40,97	-1,15
Еврейская автономная область	10,07	10,32	2,33	0,65	-27,34	-53,51
Чукотский автономный округ	16,67	28,05	8,99	0,54	-56,67	-37,60
Крымский федеральный округ						
Республика Крым	61,81	95,77	24,82	2,61	-38,17	-45,60
г. Севастополь	8,39	21,24	2,76	0,64	-33,54	-34,21

* В выгрузках с сайта zakupki.gov.ru не учитывались государственные контакты со статусами «Исполнение прекращено» (в связи с неизвестностью причин и последствий прекращения), «Аннулированные реестровые записи».

** включая г. Байконур.

Источник: рассчитано по данным Росстата, Федерального казначейства и zakupki.gov.ru.

ным государственным структурам и учреждениям, включая федеральные органы власти и их территориальные подразделения. В наибольшей степени несоответствие доходов региона и чистой массы региональной экономики ($\Delta N_i < 40\%$) отмечается в Республике Ингушетия, Чеченской Республике, Республики Тыва, Сахалинской области и Чукотском автономном округе.

В абсолютном размере наибольший размер переплаты со стороны федерального центра фиксируется в пользу следующих регионов (значение $\Delta N_i \cdot (W_i + B_i)$): Ханты-Мансийский автономный округ (184,2 млрд рублей); Ямало-Ненецкий автономный округ (117,4 млрд рублей); Якутия (142,1 млрд рублей); Сахалинская область (176,8 млрд рублей).

В-четвертых, для регионов, удовлетворяющих условию (3), отрицательное значение индекса I_i^B свидетельствует о степени «несправедливости» в доходной обеспеченности: чем меньше значение индекса, тем больше «несправедливость». Проведенные расчеты показали, что вне конкуренции находится Москва. За ней с большим отрывом, но тоже с весьма крупными значениями I_i^B в отрицательной области следуют Новосибирская область, Алтайский край, Чувашия и Брянская область. Данная ситуация обусловлена тем, что для указанных регионов, формально не нуждающихся компенсации, расчетное значение ΔN_i близко к нулю, то есть имеется близкое к «справедливому» распределение доходов между федеральным центром и регионом с минимальным значением знаменателя $\Delta N_i \cdot (W_i + B_i)$ в формуле (4), а компенсационные потоки при этом являются значительными. Например, Москва аккумулирует 46 % федеральных государственных закупок, но имеет нулевую дотацию на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Таким образом, представленные результаты расчетов и полученные на их основе

выводы актуализируют вопрос наращивания субъектами Российской Федерации собственной налогооблагаемой базы, фискальные поступления с которой могут обоснованно являться объектом притязаний со стороны консолидированных региональных бюджетов. Более того, федеральная политика по территориальному развитию допускает такую возможность.

Аналогичный подход к оценке компенсирующих эффектов рассмотрим на примере страховых взносов организаций-работодателей в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) и выплаты из ПФР в регионы.

Открытые данные ПФР содержат сведения об общих расходах на пенсионное обеспечение, численности пенсионеров по регионам, но не раскрывают размеры выплат пенсий по субъектам Российской Федерации. Таким образом, для решения поставленной задачи вновь следует прибегнуть к методике оценки. Итак, входящий в регион финансовый поток из ПФР будем определять по следующей формуле:

$$P_i = V \cdot \frac{C_i}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (5)$$

где P_i – суммарный размер пенсий, перечисленный из ПФР в i -й регион, млрд рублей; V – годовые расходы ПФР на выплату пенсий, млрд рублей; C_i – число пенсионеров в i -м регионе, чел.; n – число регионов, ед.

Исходящий из региона поток взносов в ПФР может быть оценен по следующей формуле:

$$T_i = 12 \cdot H \cdot X_i \cdot L_i, \quad (6)$$

где T_i – исходящий объем платежей работодателей i -го региона в ПФР, рублей; X_i – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в экономике i -го региона, рублей; L_i – численность занятых в экономике i -го региона; H – тариф страхового взноса в ПФР ($H = 22\%$). В силу объек-

тивных ограничений затруднен расчет платежей по пониженным ставкам страховых взносов с заработной платы, превышающей установленный уровень.

Опираясь на показатели, определяемые по формулам (5), (6), введем индекс пенсионной компенсации региону со стороны ПФР:

$$I_i^P = \frac{P_i}{T_i} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где I_i^P – индекс пенсионной компенсации, %; остальные обозначения прежние. Значение индекса I_i^P на уровне 100 % и выше означает полное покрытие средствами ПФР страховых взносов, выплаченных организациями – работодателями региона.

В табл. 4 представлены исходные данные для расчета индекса I_i^P и его значения по регионам за 2015 год.

Данные табл. 4 позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, на макроуровне соблюдается паритет между расчетным объемом поступивших в ПФР страховых взносов и общим размером выплаты пенсий (6,14 трлн рублей против 6,22 трлн рублей). Таким образом, бюджет ПФР являлся сбалансированным. Тем не менее поголовно все регионы Приволжского федерального округа, в котором сосредоточены остатки промышленности, Южного федерального округа с сельскохозяйственной специализацией, а также весь Северо-Кавказский и Крымский федеральные округа оставались пенсионными реципиентами. Это привело к перераспределению между регионами 40 % средств на выплату пенсий, сосредоточенных в ПФР.

Во-вторых, условию $I_i^P < 100\%$ удовлетворяет группа 19 регионов, по факту являющихся донорами пенсионного обеспечения для других субъектов Российской Федерации (в табл. 4 выделены серым). Наибольшая степень донорства отмечает-

ся у Ямало-Ненецкого автономного округа ($I_i^P = 25,3\%$), Ненецкого автономного округа ($I_i^P = 31,5\%$), Чукотского автономного округа ($I_i^P = 33,9\%$). В тройке лидеров по абсолютному объему перераспределенного финансового ресурса ($\Delta_i = T_i - P_i$) фигурирует Москва (721,4 млрд рублей), Санкт-Петербург (91,5 млрд рублей) и Ханты-Мансийский автономный округ (85,6 млрд рублей).

Следует обратить внимание на определенную связь статуса «региона – пенсионного донора» и «региона – пенсионного реципиента» с душевым ВРП. Так, единичны случаи, когда регионы, в которых душевой ВРП выше среднего значения по стране, обладает индексом $I_i^P > 100\%$: Архангельская область (115,8 %), Ленинградская область (107,1 %), Республика Татарстан (116,3 %). В то же время среди регионов-доноров редко встречаются субъекты Российской Федерации, живущие ниже среднедушевого ВРП: Московская область, Томская область, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область.

В-третьих, в результате сопоставления значений индекса I_i^P и чистого веса региональной экономики N_i получаем поголовную пенсионную уязвимость сравнительно независимых регионов (группа IV, рис. 1). Отсюда неспособность малого и среднего бизнеса обеспечить приемлемый душевой душевой ВРП автоматически ведет к пенсионной дотационности региона, а администрирование собираемых страховых взносов в ПФР снимает с регионов ответственность за создание на местах достаточной налогооблагаемой базы и ослабляет механизм обратной связи со стороны избирателей.

В целом выявленные межрегиональные перепады страховых взносов указывают на природно-рентный источник средств к существованию пенсионеров в социально-экономически неблагополучных регионах.

Гусев А.Б.

Таблица 4

Индекс пенсионной компенсации по регионам, 2015 год

Регион	P_i , млрд руб.	T_i , млрд руб.	I_i^P , %	N_i , ед.	Отношение душевого ВРП региона к среднему ВРП по стране, %
1	2	3	4	5	6
Российская Федерация	6 221,90*	6 144,02	101,27	34,82	100,00
Центральный федеральный округ	1 647,25	2 100,62	78,42	38,15	131,09
Белгородская область	73,49	46,92	156,65	31,02	99,81
Брянская область	60,46	29,89	202,28	50,85	49,46
Владимирская область	66,94	43,70	153,20	42,48	57,53
Воронежская область	108,19	69,15	156,46	43,99	79,50
Ивановская область	47,77	26,90	177,58	97,06	37,28
Калужская область	45,39	38,53	117,80	40,52	74,66
Костромская область	30,76	17,04	180,48	46,32	54,41
Курская область	57,07	35,68	159,93	33,72	67,51
Липецкая область	55,99	35,03	159,84	35,10	89,08
Московская область	282,44	329,53	85,71	38,89	99,51
Орловская область	39,17	22,01	177,94	35,70	60,79
Рязанская область	56,18	33,09	169,79	42,54	62,85
Смоленская область	44,30	29,88	148,28	52,14	60,22
Тамбовская область	51,57	28,69	179,75	36,30	73,54
Тверская область	62,07	37,34	166,21	39,54	58,67
Тульская область	79,37	54,04	146,87	37,67	71,10
Ярославская область	59,38	43,94	135,13	43,80	76,52
г. Москва	426,71	1 148,08	37,17	36,55	248,55
Северо-Западный федеральный округ	611,91	671,16	91,17	37,38	110,44
Республика Карелия	34,68	23,47	147,75	27,74	75,34
Республика Коми	43,31	46,44	93,25	18,15	136,94
Ненецкий автономный округ	1,97	6,24	31,51	1,12	1124,06
Архангельская область	60,48	52,23	115,78	19,33	117,93
Вологодская область	53,79	41,44	129,81	34,45	88,78
Калининградская область	38,78	35,36	109,67	51,39	76,13
Ленинградская область	71,47	66,70	107,14	22,05	108,19
Мурманская область	36,33	48,30	75,22	22,27	115,06
Новгородская область	29,82	21,10	141,30	26,94	87,72
Псковская область	30,67	18,11	169,36	45,73	46,12
г. Санкт-Петербург	210,62	302,12	69,71	50,45	130,77
Южный федеральный округ	595,09	412,92	144,12	40,14	63,31
Республика Адыгея	18,20	8,70	209,19	46,20	41,31

Вес нетто экономики региона: политика приращения и межбюджетные отношения

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5	6
Республика Калмыкия	11,12	5,91	188,23	23,71	38,09
Краснодарский край	228,66	164,13	139,32	41,19	79,97
Астраханская область	37,73	29,26	128,93	20,34	70,83
Волгоградская область	110,96	78,54	141,28	31,54	64,91
Ростовская область	188,42	125,56	150,06	50,37	62,27
Северо-Кавказский федеральный округ	348,41	198,79	175,26	33,07	39,62
Республика Дагестан	90,89	50,77	179,02	19,69	41,98
Республика Ингушетия	14,76	4,48	329,38	18,07	26,13
Кабардино-Балкарская Республика	28,37	16,77	169,11	27,76	32,79
Карачаево-Черкесская Республика	17,70	9,00	196,52	29,29	32,39
Республика Северная Осетия – Алания	30,53	16,49	185,17	22,19	40,78
Чеченская Республика	58,66	22,88	256,43	26,16	26,16
Ставропольский край	107,50	75,81	141,81	53,10	49,03
Приволжский федеральный округ	1 304,92	946,03	137,94	40,23	75,22
Республика Башкортостан	167,08	120,47	138,69	37,78	72,88
Республика Марий Эл	29,83	17,64	169,14	52,29	54,30
Республика Мордовия	37,03	21,11	175,44	34,79	52,23
Республика Татарстан	161,64	139,01	116,28	34,48	106,93
Удмуртская Республика	64,48	47,77	134,97	41,44	73,88
Чувашская Республика	52,61	31,12	169,03	47,82	45,59
Пермский край	114,93	93,84	122,48	29,83	89,56
Кировская область	63,50	36,51	173,95	-**	47,88
Нижегородская область	151,54	115,41	131,30	48,40	73,76
Оренбургская область	89,30	66,37	134,56	18,40	87,36
Пензенская область	64,08	40,34	158,83	71,43	56,05
Самарская область	141,29	106,58	132,56	40,40	87,05
Саратовская область	107,98	69,69	154,94	35,78	55,85
Ульяновская область	59,63	35,18	169,49	45,86	53,88
Уральский федеральный округ	521,23	620,12	84,05	21,12	164,57
Курганская область	42,77	21,45	199,35	30,80	46,75
Свердловская область	192,90	163,76	117,80	44,66	92,60
Тюменская область	54,78	64,66	84,72	29,91	140,71
Челябинская область	151,93	128,93	117,84	38,76	75,34
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	59,45	145,04	40,99	8,46	436,31
Ямало-Ненецкий автономный округ	19,40	76,66	25,31	3,29	760,58

Гусев А.Б.

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6
Сибирский федеральный округ	831,86	698,98	119,01	34,00	78,73
Республика Алтай	8,47	5,48	154,48	40,46	43,88
Республика Бурятия	37,97	30,88	122,95	17,51	46,91
Республика Тыва	11,86	7,59	156,33	14,41	33,85
Республика Хакасия	22,22	17,70	125,50	19,30	72,10
Алтайский край	109,13	56,57	192,92	50,79	46,56
Забайкальский край	41,72	38,95	107,11	63,08	51,65
Красноярский край	121,64	134,58	90,39	21,57	127,33
Иркутская область	109,34	99,02	110,42	30,14	94,58
Кемеровская область	125,59	92,39	135,93	40,07	69,75
Новосибирская область	116,49	99,56	117,00	43,86	80,21
Омская область	84,68	67,68	125,12	42,21	70,27
Томская область	42,74	43,47	98,33	21,52	99,20
Дальневосточный федеральный округ	262,06	370,44	70,74	24,35	128,90
Республика Саха (Якутия)	39,06	69,53	56,17	11,97	176,29
Камчатский край	13,54	27,69	48,91	80,50	122,27
Приморский край	79,03	86,62	91,24	40,90	83,59
Хабаровский край	56,41	71,96	78,40	26,90	96,33
Амурская область	34,14	36,66	93,12	21,36	77,21
Магаданская область	6,75	14,93	45,21	24,82	190,65
Сахалинская область	24,05	46,20	52,06	10,80	382,91
Еврейская автономная область	6,90	6,13	112,70	23,28	60,44
Чукотский автономный округ	2,18	6,45	33,88	6,05	285,92
Крымский федеральный округ	98,24	55,09	178,33	24,71	Нет данных
Республика Крым	82,19	45,46	180,81	22,61	29,41
г. Севастополь	16,05	9,68	165,77	38,15	20,93

* включая г. Байконур.

Источник: рассчитано по данным ПФР и Росстата.

Большинство регионов не может содержать даже на минимальном уровне своих пенсионеров за счет собираемых с территории взносов в ПФР.

Страховые взносы на фонд оплаты труда являются элементом макроэкономического налога на труд, который в себя также включает и НДФЛ, уплачиваемый в бюджет организациями-работодателями на правах налогового агента. В соответствии с действующим законодательством все поступления по НДФЛ остаются в консолидированном бюджете региона, распределяясь между бюджетом субъекта Российской Федерации и бюджетами муниципальных образований. В последнее время на федеральном уровне все чаще звучат идеи ввести дифференцированную шкалу ставок по данному налогу, что, безусловно, окажет влияние на доходную часть консолидированного бюджета региона. Ниже мы рассмотрим имеющиеся официальные предложения и оценим потенциальные изменения в объеме начисленного НДФЛ.

Влияние прогрессивной шкалы НДФЛ на объемы налоговых поступлений в консолидированные региональные бюджеты

В Российской Федерации были разные периоды времени, на протяжении которых применялись прогрессивные ставки НДФЛ и плоская налоговая ставка. В настоящее время в отечественной бюджетной системе реципиентами поступлений НДФЛ по фиксированной 13 %-й ставке является консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации. По стране в целом доля НДФЛ в доходах консолидированных бюджетов регионов составляет 30 %, что определяет важность правильной настройки данного налогового инструмента.

В задачи данного исследования не входит участие в дискуссии по обоснованию того или иного подхода к начислению

НДФЛ. В мировой практике имеются примеры эффективной работы при обоих режимах налогообложения. Мы сосредоточимся на оценке бюджетных эффектов в связи с ожидаемым переходом от плоской шкалы налога к дифференцированным ставкам. В зарубежной литературе подобная задача применительно к Литве рассматривалась с акцентом на применяемые налоговые вычеты [20]; на примерах европейских стран также прогнозируются последствия перехода от прогрессивной шкалы налога к универсальной без ожиданий краха бюджетно-налоговой системы (в частности, для Нидерландов [21], для Венгрии [22]).

В октябре 2017 года в Государственной думе Российской Федерации рассматривались законопроекты ЛДПР, КПРФ и партии «Справедливая Россия» о введении прогрессивной шкалы ставок НДФЛ⁶. В отличие от предложений других парламентских партий, в которых прогрессивная ставка НДФЛ, отталкиваясь от текущих 13 %, неизбежно ведет к росту суммарного размера начисленного налога, модель ЛДПР содержит интригу (табл. 5). Она заключается в обнулении НДФЛ для годового дохода лиц в размере до 180 тыс. рублей. Таким образом, выпадающий объем поступлений налога с мало зарабатывающих людей должен компенсироваться платежами с очень хорошей заработной платы более успешных на рынке труда. При этом остается неизвестным, рассчитывали ли аналитики ЛДПР влияние предлагаемой прогрессивной шкалы НДФЛ на объем его начислений, учитывая отсутствие в открытом доступе данных о количестве в стране рублевых мультимиллионеров по официальной заработной плате.

Для аналитики вариант ЛДПР еще хорош тем, что только он один с использова-

⁶ Госдума отклонила законопроекты о прогрессивной шкале НДФЛ. URL: <https://ria.ru/economy/20171012/1506705596.html> (дата обращения: 12.10.2017).

нием официальных данных Росстата может быть обчислен в целях выяснить влияние предложенной шкалы налоговых ставок на изменение суммы начисленного налога. Варианты прогрессивной шкалы налога, исходящие от других парламентских партий, невозможно использовать в силу отсутствия открытой региональной статистики о работниках с чрезвычайно высокими доходами, к которым применяются повышенные ставки налога (например, по версии КПРФ – свыше 400 тыс. рублей в месяц, или 5 млн рублей в год; по мнению «Справедливой России» – свыше 2 млн рублей в месяц, или 24 млн рублей в год). Такими персональными данными о доходах обладает только ФНС России.

В настоящее время Росстат представляет данные об абсолютном размере среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по регионам только за 2015 год, как период наиболее близкий к текущему моменту, а также информацию о процентном распределении фонда начисленной заработной платы по 20 %-м группам работников организаций в субъектах Российской Федерации.

Для расчетов к имеющимся данным о заработной плате применим индекс потребительских цен (ИПЦ) для приведения стоимостных величин 2015 года в цены 2017 года. Расчетное значение ИПЦ для периода «октябрь 2017 г. к декабрю 2015 г.» составляет 107,4 %. Однако введение такой поправки позволяет оценить средний годовой доход наиболее состоятельной пятой группы работников в экономически успешных регионах лишь на уровне 2 млн рублей, что меньше планки, предложенной ЛДПР (2,4 млн рублей). В этой связи в целях проведения исключительно иллюстративных расчетов мы вынуждены волею случая снизить в предложении ЛДПР границу доходов с 2,4 млн рублей до 2 млн рублей. Таким образом, в нашем рассмотрении ока-

жутся первые три интервала годового дохода из модели прогрессивной ставки НДФЛ (табл. 5)⁷.

Имеющиеся статистические данные позволяют апробировать дифференцированную шкалу НДФЛ на примере четырех субъектов Российской Федерации с наиболее богатой по сравнению с остальными регионами 20 %-й прослойкой работников (табл. 6).

Результаты иллюстративных расчетов позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, с точки зрения сохранения объемов доходов по НДФЛ на достигнутом уровне, вариант освободить от налога низкодоходную группу занятых представляется весьма рискованным: во всех выбранных регионах начисленная сумма налога по прогрессивной ставке отстает от начисленного НДФЛ по фиксированной ставке. Скорее всего, этот разрыв будет увеличиваться в регионах с более низкими заработными платами.

Во-вторых, предлагаемая прогрессивная шкала налога в региональном разрезе вновь является «плоской». Если поступления по НДФЛ остаются в консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, то логично допустить, как в США⁸, наделение регионов правом самим устанавливать ставки прогрессивного налога в интервале значений, установленных федеральным центром в Налоговом кодексе. Подобная схема уже работает для ставок единого налога в упрощенной системе налогообложения (УСНО), ставок налога на прибыль в

⁷ До 180 тыс. руб. в год: НДФЛ по ставке 0 %; от 180 тыс. руб. до 2 млн руб. в год: НДФЛ по ставке 13 % для суммы свыше 180 тыс. руб. в год; от 2 млн руб. в год: НДФЛ рассчитывается как 288,6 тыс. руб. + 30 % с суммы, превышающей 2 млн руб. в год.

⁸ Kaeding N. State Individual Income Tax Rates and Brackets for 2016 // Tax foundation Fiscal Fact. 2016. Feb., No. 500. URL: https://files.taxfoundation.org/legacy/docs/TaxFoundation_FF500.pdf.

Таблица 5

Предложения парламентских партий о введении прогрессивной ставки НДФЛ,
октябрь 2017 г.

Инициатор	Интервалы дохода	Предлагаемая ставка НДФЛ
ЛДПР	Годовой доход до 180 тыс. руб.	0 %
	От 180 тыс. руб. до 2,4 млн руб.	13 % для суммы свыше 180 тыс. руб.
	От 2,4 млн руб. до 100 млн руб.	288,6 тыс. руб. + 30 % с суммы, превышающей 2,4 млн руб.
	Свыше 100 млн руб.	29568,6 тыс. руб. + 70 % с суммы, превышающей 100 млн руб.
КПРФ	Месячный доход до 400 тыс. руб.	13 %
	От 400 тыс. руб. до 1 млн руб.	30 % для суммы свыше 400 тыс. руб.
	Свыше 1 млн руб.	50 % для суммы свыше 1 млн руб.
«Справедливая Россия», вариант 1	Годовой доход до 24 млн руб.	13 %
	От 24 млн руб. до 100 млн руб.	25 %
	От 100 млн руб. до 200 млн руб.	35 %
	Свыше 200 млн руб.	50 %
«Справедливая Россия», вариант 2	Годовой доход до 5 млн руб.	13 %
	От 5 млн руб. до 50 млн руб.	18 %
	От 50 млн руб. до 500 млн руб.	23 %
	Свыше 500 млн руб.	28 %

Таблица 6

Вариантные расчеты объема начислений НДФЛ по фиксированной
и прогрессивной ставкам

Регион	Среднегодовая номинальная начисленная заработная плата одного работника, тыс. руб. в ценах октября 2017 г. (по группам работников)					Средне годовая численность занятых в регионе, тыс. чел.	Начисленная сумма НДФЛ по ставке 13 %, млрд руб.	Начисленная сумма НДФЛ по прогрессивной ставке, млрд руб.
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая			
г. Москва	252,79	435,13	600,90	845,40	2 009,91	6 762,20	728,61	642,98
Ямало-Ненецкий автономный округ	323,66	577,61	831,56	1 125,35	2 121,23	375,80	48,65	45,32
Сахалинская область	233,10	391,14	549,17	782,27	1 995,19	285,40	29,32	22,64
Чукотский автономный округ	338,25	579,12	820,00	1 137,75	2 249,87	30,70	4,09	3,95

Источник: рассчитано по данным Росстата.

части, зачисляемой в региональный бюджет, ставок земельного налога.

Такое развитие налогового инструмента позволяет сделать для региона его более эффективную экономическую, бюджетную и социальную настройку с учетом местных параметров высокодоходной категории работников, абсолютных размеров оплаты труда, доходного индекса Джини, необходимости поддержки работающих социальных групп (например, многодетных родителей, молодежи, пенсионеров), а также малого и среднего бизнеса.

Вклад региональной политики в прирост ВРП и перераспределение поступлений по федеральным налогам в бюджет субъекта РФ

Создание и поддержание благоприятных институциональных условий для развития бизнеса является перманентной задачей региональных властей. Основные направления делового климата, находящиеся полностью либо отчасти под контролем региона, представлены в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, разрабатываемом Агентством стратегических инициатив. В данном рейтинге отдельным блоком прописаны мероприятия по поддержке малого бизнеса. Более того, интегральный индекс региона в этом рейтинге включен в обновленный перечень показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации⁹.

Как было отмечено выше, федеральная политика допускает возможность перераспределения в пользу региональных бюджетов части средств по федеральным налогам, исчисленным в отношении прироста эконо-

мики региона, обусловленного усилиями региональных властей. Данная инициатива позволяет реализовать управленчески обоснованный подход «большому объему чистой региональной экономики – больше налоговых доходов». Осторожность в расширении фискальной децентрализации представляется обоснованной. Исследование 21 страны OECD в 1990–2005 годах показало негативное влияние на экономический рост финансового ослабления центральной власти вследствие перераспределения налоговых ресурсов в регионы [23]. Тот же вывод был сделан и по итогам исследования 23 стран OECD за период 1975–2008 годов [24].

Поступления по какому федеральному налогу могут являться наиболее привлекательным предметом перераспределения между федеральным и региональным бюджетом? В настоящем одном из самых крупных налоговых инструментов, генерирующим заметный фискальный поток, монополизированный федеральным бюджетом, является НДС. Вместе с тем федеральный бюджет оставляет за собой право на поступления по налогу на прибыль организаций по ставке 2 %.

Учитывая закрепление в регионах налоговых отчислений малого бизнеса, который, как правило, работает в рамках специальных налоговых режимов и плательщиком НДС и налога на прибыль не является, потенциально имеется несколько возможностей прироста ВРП, в отношении которого субъект Российской Федерации может претендовать на часть налоговых поступлений по НДС и налога на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет.

Первая возможность приращения ВРП состоит в привлечении на территорию региона крупного российского или зарубежного бизнеса. Данный вариант представляется менее прозрачным с точки зрения прослеживаемости заслуг субъекта Российской Федерации, поскольку крупный капи-

⁹ Указ Президента Российской Федерации от 14 ноября 2017 г. № 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

тал приходит по указанию, под гарантии или одобрение федерального центра, а не под комфортный инвестиционный климат, созданный регионом. При необходимости крупный бизнес сам может выступить корректировщиком этого климата. Федеральный контроль крупнейших налогоплательщиков практически не оставляет регионам возможности получить с них дополнительные доходы в бюджет. Более того, в настоящее время представляется затруднительно отделить «новый» иностранный капитал от офшорных компаний – владельцев крупного регионального бизнеса [25].

Вторая возможность, более реалистичная, и заключается в развитии малого бизнеса, который по своим размерам выходит за рамки УСНО, а также среднего бизнеса.

В ряде случаев уже достигший сравнительно высокого уровня малый бизнес может получить региональный карт-бланш на переход в разряд среднего предпринимательства за счет специальных программ поддержки со стороны субъекта Российской Федерации, включая комплексы мероприятий по продвижению на внутреннем и зарубежном рынке. Другим направлением укрепления прослойки среднего бизнеса в региональной экономике может стать образование новых компаний с допустимым участием региона, внесением в уставный капитал создаваемых хозяйственных обществ государственной собственности субъекта Российской Федерации в целях повышения эффективности ее использования. Одновременно с этим должна быть выстроена региональная экономическая политика по переводу созревшего среднего бизнеса на новый уровень, когда превышение компанией годовой выручки в 2 млрд рублей зачисляет ее в категорию крупнейших налогоплательщиков регионального уровня.

Ключевым институтом развития в регионе малого и среднего бизнеса, а также

крупнейших налогоплательщиков регионального уровня является наличие в субъекте Российской Федерации подконтрольного региональной администрации банка с умеренными коммерческими аппетитами, который должен кредитовать местный бизнес не на рыночных условиях, а под льготные процентные ставки. Как показывают официальные данные, процентные ставки по рублевым кредитам у банков – ключевых игроков на рынке были для малого и среднего бизнеса на 3–4 процентных пункта выше, чем для крупных компаний [26]. К настоящему времени в некоторых регионах накоплен определенный опыт работы кредитных институтов, однако в силу специфики их стратегий, мало связанных с реальной льготной поддержкой местного бизнеса, успешность работы оказалась сомнительной (например, ликвидация «Банка Москвы», обслуживавшего финансовые потоки столицы России; отзыв лицензии у банка «Югра» – выходца из Тюменской области, проблемы с банком «Ак Барс» в Татарстане).

Решение о перераспределении налоговых доходов между федеральным и региональным бюджетом с прироста чистой региональной экономики нуждается в разработке соответствующих правил.

Во-первых, интерес федерального бюджета заключается в сохранении своей доходной части на уровне, достигнутом до принятия решения о перераспределении налоговых доходов в пользу региональных бюджетов. Это означает необходимость зафиксировать *status quo*, то есть действующие в регионе предприятия малого бизнеса, не применяющие УСНО, а также предприятия среднего бизнеса продолжают перечислять соответствующие налоговые платежи в федеральный бюджет в прежнем режиме. Новые правила распределения налоговых платежей распространяются на предприятия малого и среднего бизнеса,

только начавшие свою работу; на средние предприятия, выросшие из малого бизнеса или пришедшие в регион из других субъектов Российской Федерации. При этом важно не допускать практики формальной перерегистрации местного малого и среднего бизнеса, чтобы подыграть интересам регионального бюджета. Таким образом, объектом налогообложения, выплаты с которого подлежат перераспределению, является финансовый результат новых компаний.

В то же время объектом налогообложения теоретически можно рассматривать и приращение финансового результата действующих малых предприятий и компаний среднего предпринимательства, однако, с точки зрения администрирования фискальных платежей, это весьма затруднительно. В этом случае давно работающий в регионе средний бизнес станет объектом внимания для перераспределения налоговых платежей, если он утратит свой статус и перейдет в категорию крупнейших региональных налогоплательщиков, а давно работающий малый бизнес, применявший УСНО, увеличит свои обороты и выйдет из льготного режима налогообложения.

Во-вторых, возникает вопрос о пропорциях перераспределения НДС и налога на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет. Рассматривая НДС как суррогат принятых в каждой организации накладных расходов, представляется целесообразным установить паритетное распределение платежей по НДС между федеральным и региональным бюджетом. Для примера, чтобы региональному бюджету получить в доход дополнительно 1 млрд рублей по перераспределяемому НДС (по ставке 9 %, зачисляемой в региональный бюджет), в экономике субъекта Российской Федерации должны открыться и работать как минимум 7 новых средних предприятий с годовой выручкой 2 млрд рублей или 17 малых предприятий с годовой выручкой

800 млн рублей. Такие финансовые параметры становятся четким целеполаганием для региональной промышленной и отраслевой политики. Например, в программе поддержки малого и среднего бизнеса Орловской области 2009–2011 гг. фигурировали, в частности, весьма обязывающие количественные показатели: увеличение числа действующих субъектов малого и среднего предпринимательства (на 5 % ежегодно), рост оборота малых и средних предприятий без учета индивидуальных предпринимателей и микропредприятий (на 3 % ежегодно) [27].

Платежи по налогу на прибыль малого и среднего бизнеса по ставке 2 %, зачисляемой в федеральный бюджет, могут быть полностью переданы в региональные бюджеты [17]. Однако при этом логично постепенно передавать из региональных бюджетов в федеральный бюджет налог на прибыль крупнейших налогоплательщиков федерального уровня.

В-третьих, в качестве объекта налогообложения для перераспределяемого НДС можно рассматривать выручку от реализации продукции в результате запуска в регионе новых крупных инвестиционных проектов в привязке, например к отраслевой специализации субъекта Российской Федерации. Для осуществления такого сценария регион создает особые территории экономического развития (например, кластеры, технопарки), на которых локализуются участники инвестиционных проектов, определяет перечень производимой продукции, выручка от реализации которой ставится на особый контроль. Однако для создания данной территории необходимы инвестиции со стороны региона, не исключено установление льгот по региональным налогам¹⁰. Преимуществом данного подхода является отсутствие жесткой привязки к идентификации субъектов малого и среднего предпринимательства, историям их де-

тельности. Исходя из постановки задачи, такие особые территории экономического развития по своему замыслу могут выстраиваться по программно-проектному подходу [28].

В-четвертых, следует конкретизировать период, в течение которого будет действовать правило перераспределения налоговых платежей между федеральным и региональным бюджетом. Если в предлагаемой модели стимулирования экономического роста в субъектах Российской Федерации делается акцент на развитии зрелого малого бизнеса и среднего предпринимательства, то логично установить целевое значение показателя «доля малого и среднего бизнеса в ВРП», при достижении которого механизм перераспределения налоговых платежей включается. Учитывая различное исходное состояние регионов (табл. 1), пороговое значение показателя может быть дифференцированным по субъектам Российской Федерации, но не менее 50 %.

Следует отметить, что фактор времени можно использовать для стимулирования активности регионального менеджмента по развитию экономики. Например, если в течение первых 5–7 лет после введения правил перераспределения налоговых платежей новый средний бизнес, новые крупные налогоплательщики регионального уровня и (или) стартовавшие инвестиционные проекты в особых экономических территориях не обеспечили приращение доходов регионального бюджета на определенную величину, то для соответствующих субъектов Российской Федерации «окно возможностей» закрывается до назначения новой управленческой команды.

¹⁰ С робкими инициативами о наделении с 1 января 2019 г. регионов полномочиями по снижению налога на прибыль для предприятий с оборотом от 150 млн рублей до 500 млн рублей выступил Минфин России. URL: <http://www.rbc.ru/business/18/09/2017/59bfa3369a7947d28d373f1a?from=main> (дата обращения: 18.09.2017).

Выводы и предложения

1. Введенный в оборот показатель «чистая региональная экономика», оцениваемый как доля малого и среднего бизнеса в ВРП, позволяет определять результативность региональной экономической политики, дает методическое обоснование применению подхода к распределению налоговых доходов между федеральным бюджетом и консолидированным бюджетом региона, в том числе распределению налоговых поступлений с дополнительного прироста региональной экономики, обусловленного усилиями регионального менеджмента. Методика оценки показателя может быть использована для подготовки в соответствии с указом Президента Российской Федерации от 14 ноября 2017 г. № 548 методики оценки эффективности деятельности региональных органов исполнительной власти по достижению высоких темпов наращивания экономического (налогового) потенциала территорий.

2. Апробация методики оценки масштаба чистой региональной экономики показала, что в Российской Федерации имеется только 13 относительно самостоятельных регионов (с долей малого и среднего бизнеса в ВРП свыше 50 %), которые, за исключением Санкт-Петербурга и Камчатского края, отличаются сравнительно низким душевым ВРП. Остальные 62 экономически зависимых от крупного бизнеса региона по уровню душевого ВРП разделяются на две группы, доли которых в суммарном ВРП страны почти эквивалентны. Таким образом, обнаружена устойчивость неэффективного пространственного экономического ландшафта, когда низкий уровень собственной экономической базы в регионах и зависимость от крупного бизнеса подкрепляется макроэкономическим балансом между группой сравнительно бедных и группой сравнительно богатых регионов.

3. Проведенное сопоставление структуры доходов территории, уходящих в федеральный бюджет и остающихся в консолидированном региональном бюджете, с долей чистой региональной экономики позволило сделать вывод о том, что в подавляющем большинстве регионы (66 из 85) получают в итоге доходов больше, чем им следовало бы оставлять. Расчеты значений индекса доходной компенсации для 19 субъектов Российской Федерации, которые «переплатили» в федеральный бюджет в сопоставлении с размером чистой региональной экономики, показали восполнение утраченных доходов за счет дотаций федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности и федеральных государственных закупок, за исключением Кировской области, Пензенской области и Забайкальского края.

4. Анализ межрегионального перераспределения в 2015 году 40 % средств Пенсионного фонда России, предназначенных на выплату пенсий, и апробация методики расчета индекса пенсионной компенсации, показали, что большинство регионов, в том числе с высокой долей чистой региональной экономики, являются техническими банкротами в области пенсионного обеспечения проживающих пенсионеров по причине недостаточности уплачиваемых работодателями-резидентами территорий страховых взносов на оплату труда.

5. Проведенный обзор законодательных инициатив октября 2017 года по введению прогрессивной шкалы НДФЛ выявил необо-

снованность предлагаемых процентных ставок и игнорирование высокого социально-экономического неравенства регионов. Учитывая зачисление поступлений по НДФЛ полностью в консолидированный бюджет региона и рассматривая НДФЛ как инструмент адресной социально-экономической и бюджетной политики в регионе, предложено делегировать регионам выработку дифференцированной шкалы НДФЛ с учетом реальной ситуации на местах в рамках, установленных федеральным центром.

6. Разработан комплекс предложений о распределении между федеральным и региональным бюджетами доходов по федеральным налогам (НДС, налог на прибыль), применяемым к приросту потенциала чистой региональной экономики за счет малого и среднего бизнеса. В частности, предложено распределенное налогообложение новых компаний, прироста финансового результата действующих предприятий, а также коммерческих результатов от реализации региональных инвестиционных проектов, сконцентрированных на особых территориях региона (кластерах). Как обязательное условие развития малого и среднего бизнеса предложено создание подконтрольного регионального банка для льготного кредитования.

Благодарности. Автор благодарен Юревичу М.А., Сергеевой В.В. и Вершинину И.В. за помощь в сборе материалов; к.э.н. Ширяеву А.А., к.э.н. Нетребину Ю.Ю. за ценные комментарии к статье.

Список использованных источников

1. Зубаревич Н.В. «Лукавые цифры» на карте Родины // ЭКО. 2012. № 4. С. 74–85.
2. Шибилева О.В., Севостьянова Е.С., Бояркина Е.В. Стратегия развития малого предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 4 (70). С. 434–436.
3. Нестеренко И.Ю. Механизм формирования региональной политики регулирования предпринимательской деятельности // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 3 (378). С. 46–57.
4. Мишурова И.В. Трансформация системы управления малым и средним бизнесом на региональном уровне // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 2. С. 28–34.
5. Дмитриева Е.О. Модели развития малого предпринимательства в моногородах Российской Федерации // Ars Administrandi. 2017. Т. 9, № 2. С. 195–216.
6. Плетнев Д.А., Николаева Е.В. Успешность среднего бизнеса Челябинской области: анализ ключевых сфер деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 21 (350). С. 128–144.
7. Обатуров А.А. Развитие программ поддержки малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге // Ученые записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. 2014. № 4 (48). С. 118–126.
8. Толмачев Д.Е., Ульянова Е.А., Плинер Л.М. Развитие малого и среднего бизнеса в регионе: формирование приоритетных направлений на примере Свердловской области // Экономика региона. 2015. № 1. С. 115–131.
9. Алешенко В.В. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в России: пространственные проблемы // Пространственная экономика. 2015. № 1. С. 123–134.
10. Schubert T., Kroll H. Universities' Effects on Regional GDP and Unemployment: the Case of Germany // Papers in Regional Science. 2016. Vol. 95, Is. 3. P. 467–489.
11. Kochetkov D.M., Larionova V.A., Vukovic D.B. Entrepreneurial Capacity of Universities and its Impact on Regional Economic Growth // Ekonomika Regiona. 2017. Vol. 13, Is. 2. P. 477–488.
12. O'Neal M. Invisible and Slow: Small Business and the "Civic-Ness" of Russia's Regions, 1991–2009 // Post-Soviet Affairs. 2014. Vol. 30, No. 4. P. 324–340.
13. Tatarkin A.I. Regional Targeting of the Russian Economic Policy: an Institution for Spatial Planning of Territories // R-Economy. 2016. Vol. 2, Is. 1. P. 1–16.
14. Печенская М.А. Развитие межбюджетных отношений в России в 2000–2015 гг. // Проблемы прогнозирования. 2017. № 2. С. 117–130.
15. Кадочников Д.В. Российская Федерация и Китайская Народная Республика: общее и особенное в межбюджетных отношениях центральных и региональных властей // Terra Economicus. 2017. Т. 15, № 2. С. 76–92.
16. Герасимов В.Г., Ушаков В.А. За рубежом опыт управления межбюджетными отношениями и це-

- лесообразность его применения в Российской Федерации // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2011. Т. 7, № 4. С. 25–30.
17. Зубаревич Н.В. Ручное управление регионами // Прямые инвестиции. 2013. № 3 (131). С. 22–25.
 18. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений // Налоги и финансовое право. 2010. № 4. С. 317–322.
 19. Зубаревич Н.В. Межбюджетные отношения центра и регионов: экономические и институциональные аспекты // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 3 (23). С. 158–161.
 20. Bikas E., Subačienė R., Astrauskaitė I., Keliuotytė-Staniulėnienė G. Evaluation of the Personal Income Progressive Taxation and the Size of Tax-Exempt Amount in Lithuania // EKONOMIKA. 2014. Vol. 93, Is. 3. P. 84–101.
 21. Caminada K., Goudswaard K. Does a Flat Rate Individual Income Tax Reduce Tax Progressivity? A Simulation for the Netherlands // Public Finance and Management. 2001. Vol. 1, No. 4. P. 471–499.
 22. Bartha Z. Mid-Term Effects of the Flat Rate Personal Income Tax in Hungary // Humanities and Social Sciences. 2014. Vol. 19. P. 25–42.
 23. Rodríguez-Pose A., Ezcurra R. Is Fiscal Decentralization Harmful for Economic Growth? Evidence from the OECD Countries // SERC Discussion Paper. 2010. No. 51. London School of Economics, 2010. 44 p.
 24. Baskaran T., Feld L.S. Fiscal Decentralization and Economic Growth in OECD Countries: is There a Relationship? // Public Finance Review. 2013. Vol. 41, No. 4. P. 421–445.
 25. Кузнецова О.В. Роль иностранного капитала в экономике российских регионов: возможности оценки и межрегиональные различия // Проблемы прогнозирования. 2016. № 3. С. 59–70.
 26. Осипова Ю.В. Основные тенденции кредитования малого и среднего предпринимательства в России в 2015 году // Деньги и кредит. 2016. № 2. С. 27–32.
 27. Спаская Н.В. Эффективность механизмов регионального стимулирования субъектов малого предпринимательства (на материалах Орловской области) // Проблемы прогнозирования. 2013. № 5. С. 62–72.
 28. Петров А.П. Закономерности формирования региональных кластерных инициатив // Экономика региона. 2013. № 1. С. 133–142.

Gusev A.B.*Russian Institute for Economy, Policy
and Law in Science and Technology
Moscow, Russia*

NET WEIGHT OF REGIONAL ECONOMY: INCREMENT POLICY TO AND INTERBUDGETARY RELATIONS

Abstract. In public administration, regional economy is perceived predominantly from the point of view of territorial distribution of economic capacity without taking into account the structure of economic agents. This approach makes it impossible to determine the success or failure of regional economic policy and does not allow for justification of the distribution of tax revenues between the federal budget and the consolidated budget of the region, concealing the responsibility of the regional authorities by shifting it to the federal level. The aim of the paper is to test an approach to the assessment of the net weight of a regional economy in order to develop proposals for improving state policy for spatial development and inter-budgetary relations. It is proposed that the net weight of a regional economy be estimated as a share of small and medium-sized businesses in GRP. For the purposes of analysis of inter-budgetary relations the index of revenue compensation is introduced. It indicates the coverage by federal resources of the imbalance between the net weight of the regional economy and the share of revenue generated and transferred from the region to the federal budget. As a contribution of the methodological support the interregional distribution of funds, an index of pension compensation is proposed. The index evaluates self-sufficiency of regions in terms of its ability to provide support to local pensioners. As a result of testing the developed methods, 13 relatively independent regions with different levels of prosperity were identified. The regions accounted for 11.5% in GDP in 2015. It is found that the federal budget does not compensate Kirov Region, Penza Region and Transbaikal Territory for the excessive portions of revenues transferred to the national treasury in the context of the net weight of the regional economies. The analysis unveils the inability of the regions to independently meet pension liabilities with their own resources regardless of the net weight of the regional economy. A set of proposals has been developed on the distribution of federal tax revenues (VAT, corporate profit tax) levied on an additional increase in the net weight of regional economies, including methods of calculating the tax base, and low interest rate loans from loyal regional banks. Considering the expected introduction of a progressive personal income tax it is proposed that the regions the right to determine the tax rates in order to stimulate business activity and support working social groups should be delegated to the regions.

Key words: state regional policy; small and medium enterprises; net weight of regional economy; inter-budgetary relations; regional economic development; strategy of spatial development in Russia.

References

1. Zubarevich, N.V. (2012). «Lukavye tsifry» na karte Rodiny [Deceitful Figures on the map of Russia], *EKO* No. 4, 74–85.
2. Shibileva, O.V., Sevost'ianova, E.S., Boiarkina, E.V. (2016). Strategiiia razvitiia malogo predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii do 2030 goda (Strategy of development of small entrepreneurship in the Russian Federation for the period till 2030). *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernykh tekhnologii (Proceedings of VSUET)*, No. 4 (70), 434–436.
3. Nesterenko, I.Iu. (2015). Mekhanizm formirovaniia regional'noi politiki regulirovaniia predprinimatel'skoi deiatel'nosti (A mechanism of developing a regional policy to regulate entrepreneurial activities). *Regional'naia ekonomika: teoriia i praktika (Regional Economics: Theory and Practice)*, No. 3 (378), 46–57.
4. Mishurova, I.V. (2015). Transformatsiia sistemy upravleniia malym i srednim biznesom na regional'nom urovne (Transformation of SME Management System at Regional Level). *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS (State and Municipal Management. Scholar Notes)*, No. 2, 28–34.
5. Dmitrieva, E.O. (2017). Modeli razvitiia malogo predprinimatel'stva v monogorodakh Rossiiskoi Federatsii (Development Model of Small Businesses in Single-Industry Towns of the Russian Federation). *Ars Administrandi*, Vol. 9, No. 2, 195–216.
6. Pletnev, D.A., Nikolaeva, E.V. (2014). Uspeshnost' srednego biznesa Cheliabinskoi oblasti: analiz kliuchevykh sfer deiatel'nosti (Middle Business Success in Chelyabinsk Region: Key Areas Analysis). *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta (Bulletin of Chelyabinsk State University)*, No. 21 (350), 128–144.
7. Obaturov, A.A. (2014). Razvitie programm podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva v Sankt-Peterburge (The Development of Entrepreneurship Programs in St Petersburg). *Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskogo universiteta tekhnologii upravleniia i ekonomiki [Proceedings of St Petersburg University of Management Technology and Economics]*, No. 4 (48), 118–126.
8. Tolmachev, D.E., Ul'ianova, E.A., Pliner L.M. (2015). Razvitie malogo i srednego biznesa v regione: formirovanie prioritnykh napravlenii na primere Sverdlovskoi oblasti (Small and Medium-Sized Business Development in Regions: Establishment of Priority Directions by the Example of Sverdlovsk Region). *Ekonomika regiona (Economy of the Region)*, No. 1, 115–131.
9. Aleshchenko, V.V. (2015). Gosudarstvennaia podderzhka subyektov malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii: prostranstvennye problem (State Support of Small and Medium Enterprises in Russia: Spatial Issues). *Prostranstvennaia ekonomika (Spatial Economics)*, No. 1, 123–134.
10. Schubert, T., Kroll, H. (2016). Universities' Effects on Regional GDP and Unemployment: the Case of Germany. *Papers in Regional Science*, Vol. 95, Issue 3, 467–489.
11. Kochetkov, D.M., Larionova, V.A., Vukovic, D.B. (2017). Entrepreneurial Capacity of Universities and its Impact

- on Regional Economic Growth. *Ekonomika Regiona*, Vol. 13, Issue 2, 477–488.
12. O’Neal, M. (2014). Invisible and Slow: Small Business and the “Civic-Ness” of Russia’s Regions, 1991–2009. *Post-Soviet Affairs*, Vol. 30, No. 4, 324–340.
 13. Tatarin, A.I. (2016). Regional Targeting of the Russian Economic Policy: an Institution for Spatial Planning of Territories. *R-Economy*, Vol. 2, Issue 1, 1–16.
 14. Pechenskaia, M.A. (2017). Razvitie mezhibudzhethnykh otnoshenii v Rossii v 2000–2015 gg. (Development of interbudgetary relations in Russia in 2000–2015). *Problemy prognozirovaniia (Studies on Russian Economic Development)*, No. 2, 117–130.
 15. Kadochnikov, D.V. (2017). Rossiiskaia Federatsiia i Kitaiskaia Narodnaia Respublika: obshchee i osobnoe v mezhibudzhethnykh otnosheniakh tsentral’nykh i regional’nykh vlastei (Russian Federation and People’s Republic of China: Similarities and Distinctions in the Fiscal Relations between Central and Regional Authorities). *Terra Economicus*, Vol. 15, No. 2, 76–92.
 16. Gerasimov, V.G., Ushakov, V.A. (2011). Zarubezhnyi opyt upravleniia mezhibudzhethnymi otnosheniami i tselesoobraznost’ ego primeneniia v Rossiiskoi Federatsii (Foreign Experience of Management by Interbudgetary Attitudes and Expediency of its Application in the Russian Federation). *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta [Bulletin of Voronezh State Technical University]*, Vol. 7, No. 4, 25–30.
 17. Zubarevich, N.V. (2013). Ruchnoe upravlenie regionami [Manual Control of Regions]. *Priamye investitsii [Direct Investments]*, No. 3 (131), 22–25.
 18. Balatskii, E.V., Ekimova, N.A. (2010). Finansovaia nesostoiatel’nost’ regionov i sovershenstvovanie mezhibudzhethnykh otnoshenii [Insolvency of Regions and Improvements to Inter-Budgetary Relations]. *Nalogi i finansovoe parvo [Taxes and Financial Law]*, No. 4, 317–322.
 19. Zubarevich, N.V. (2014). Mezhibudzhethnye otnosheniia tsentra i regionov: ekonomicheskie i institutsional’nye aspekty (Center and Regions Inter-Budgetary Relations: Economic and Institutional Aspects). *Zhurnal Novej ekonomicheskoi assotsiatsii (The Journal of the New Economic Association)*, No. 3 (23), 158–161.
 20. Bikas, E., Subačienė, R., Astrauskaitė, I., Keliuotyte-Staniulienė, G. (2014). Evaluation of the Personal Income Progressive Taxation and the Size of Tax-Exempt Amount in Lithuania. *EKONOMIKA*, Vol. 93, Issue 3, 84–101.
 21. Caminada, K., Goudswaard, K. (2001). Does a Flat Rate Individual Income Tax Reduce Tax Progressivity? A Simulation for the Netherlands. *Public Finance and Management*, Vol. 1, No. 4, 471–499.
 22. Bartha, Z. (2014). Mid-Term Effects of the Flat Rate Personal Income Tax in Hungary. *Humanities and Social Sciences*, Vol. 19, 25–42.
 23. Rodríguez-Pose, A., Ezcurra, R. (2010). Is Fiscal Decentralization Harmful for Economic Growth? Evidence from the OECD Countries. *SERC Discussion Paper*, No. 51. London School of Economics, 44.
 24. Baskaran, T., Feld, L.S. (2013). Fiscal Decentralization and Economic

- Growth in OECD Countries: is There a Relationship? *Public Finance Review*, Vol. 41, No. 4, 421–445.
25. Kuznetsova, O.V. (2016). Rol' inostrannogo kapitala v ekonomike rossiiskikh regionov: vozmozhnosti otsenki i mezhregional'nye razlichii [Role of Foreign Capital in the economy of Russia's Regions: Evaluation Options and Cross-regional Differences]. *Problemy prognozirovaniia (Studies on Russian Economic Development)*, No. 3, 59–70.
26. Osipova, Iu.V. (2016). Osnovnye tendentsii kreditovaniia malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii v 2015 godu (Major Trends of Lending to Small and Medium-Sized Businesses in Russia in 2015). *Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 2, 27–32.
27. Spasskaia, N.V. (2013). Effektivnost' mekhanizmov regional'nogo stimulirovaniia sub'ektov malogo predprinimatel'stva (na materialakh Orlovskoi oblasti) [Effectiveness of regional mechanisms of providing incentives to SMEs – the case of Orlov Region]. *Problemy prognozirovaniia (Studies on Russian Economic Development)*, No. 5, 62–72.
28. Petrov, A.P. (2013). Zakonomernosti formirovaniia regional'nykh klasternykh initsiativ (Regularities of formation regional cluster initiatives). *Ekonomika regiona (Economy of the Region)*, No. 1, 133–142.

Information about the author

Gusev Alexander Borisovich – Candidate of Economic Sciences, Head of the Department, Russian Institute for Economy, Policy and Law in Science and Technology, Moscow, Russia (105064, Moscow, Zemlyanoi Val street, 50a, Building 6); e-mail: a_goose@mail.ru.

Для цитирования: Гусев А.Б. Вес нетто экономики региона: политика приращения и межбюджетные отношения // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 71–104. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.004.

For Citation: Gusev A.B. Net Weight of Regional Economy: Increment Policy to and Interbudgetary Relations. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 71–104. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.004.

Информация о статье: дата поступления 22 ноября 2017 г.; дата принятия к печати 1 декабря 2017 г.

Article Info: Received November 22, 2017; Accepted December 1, 2017.

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 330.3

Е.Ю. Кузнецова¹

*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург, Россия,*

С.В. Кузнецов²

*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург, Россия*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Волатильность цен на энергоносители, наблюдаемая на международных рынках, является причиной нестабильности отечественной экономической системы и служит обоснованием смены сырьевой модели развития. Наряду с существующей в настоящее время проблемой ухода от сырьевой модели развития, характеризующейся негативными экологическими последствиями, не менее важным представляется вопрос перехода к устойчивому развитию, поскольку устойчивое развитие представляет само по себе многофакторную модель и означает не только решение экономических вопросов (например, переход к современным технологическим укладам), но и вопросов экологического (например, минимизация влияния, на окружающую природную среду) и социального (ликвидация бедности, нищеты, здравоохранение) характера. Механизмы управления, используемые на российских предприятиях, не обеспечивают устойчивого развития компаний. Целями статьи являются обоснование приоритетности экономического фактора устойчивого развития, выявление требований к формированию промышленных политик, разработка интеграционного механизма взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры как инструмента реализации концепции устойчивого развития. Проанализированы существующие подходы к определению понятия «устойчивое развитие». Обосновано требование к реализации устойчивого развития в форме разработки государственной промышленной политики. Предложен и рассмотрен интеграционный механизм взаимодействия объектов инновационного процесса как один из инструментов реализации устойчивого развития промышленных предприятий. В работе использован метод системного подхода, позволяющий реализовать предлагаемый вариант механизма устойчивого развития как совокупности взаимодействующих субъектов. С целью мониторинга устойчивого развития сформулированы предложения по формированию индикаторов достижения поставленных целей, учитывающих экологический и социальный факторы устойчивого развития для промышленного предприятия. Основные положения и заключения статьи могут представлять интерес для органов власти при разработке национальной стратегии устойчивого развития и программ по выполнению стратегических государственных задач, а также для промышленных предприятий в процессе формирования стратегических программ устойчивого развития с учетом экологического и социального фактора.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития; устойчивое развитие предприятия; механизм обеспечения устойчивого развития.

Актуальность темы исследования

Несмотря на наблюдаемый в последнее время рост удельной доли отраслей народного хозяйства, не связанных с производством, промышленный сектор остается сегментом экономической системы, вносящим наиболее весомый вклад в формирование ВВП. Устойчивое развитие промышленных предприятий представляет в этом смысле интерес с точки зрения обеспечения сбалансированного роста хозяйственных систем, учитывающего экономический, экологический и социальный аспекты. Масштабы и уровень развития экономических систем являются ключевыми показателями, определяющими степень национального благосостояния (качества жизни населения).

Проблема обеспечения «лучшего качества жизни» является интегрированной проблемой, наиболее важной составляющей которой является экономическая активность. Уменьшение экономической активности обусловлено многими причинами, среди которых не последнюю роль играют модели развития национальных экономических систем, отличающиеся многими факторами: объектами применения, источниками ресурсов, механизмами управления и т.д. Устаревшая, архаичная модель экономического развития, преобладающая сегодня в экономике РФ, базируется на экспорте природных энергоресурсов и

не обеспечивает темпов прироста внутреннего валового продукта (ВВП), требуемого для обеспечения сравнимого с развитыми странами уровня «качества жизни», одним из критериев которого является внутренний национальный доход (ВНД) (рис. 1).

Важным фактором, влияющим на достижение высокого качества жизни населения, является уровень развития экономических систем. Для оценки уровня развития экономических систем в настоящее время разработан и используется достаточно обширный инструментарий. Одним из наиболее востребованных критериев, дающих оптимальную оценку уровня развития экономических систем, является показатель технологических укладов, основанный на уровне научно-технического прогресса и промышленного производства, которые являются основными источниками формирования ВВП. Большинство видов экономической деятельности, реализуемой сегодня мировой промышленностью, характеризуется четырьмя технологическими укладами:

3-й технологический уклад (тяжелое машиностроение, электротехническая промышленность);

4-й технологический уклад (автомобилестроение, цветная металлургия, нефтепереработка, синтетические полимерные материалы);

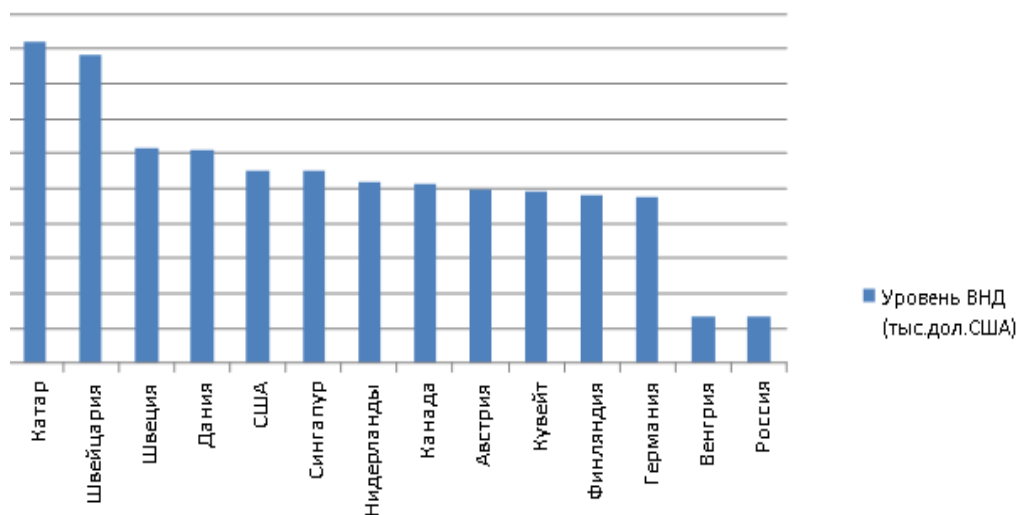
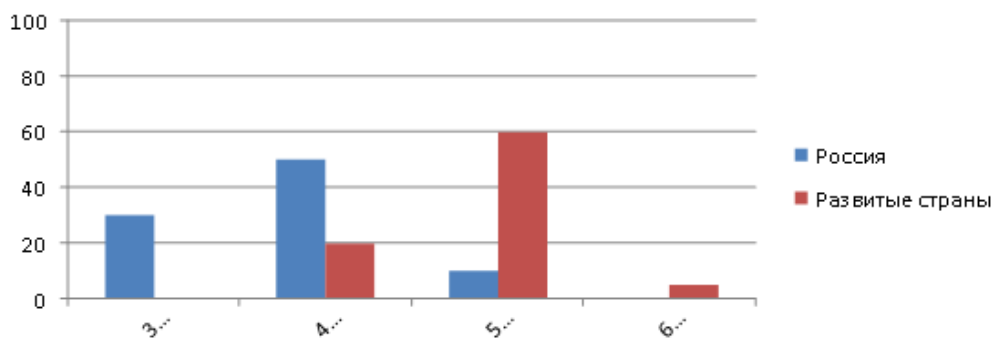
5-й технологический уклад (электроника и микроэлектроника, информационные технологии, гениальная инженерия, программное оборудование, телекоммуникации, освоение космического пространства);

6-й технологический уклад (нано- и биотехнологии, наноэнергетика, молекулярная, клеточная и ядерные технологии, нанобионика, наноразмерные производства).

На рис. 2. представлены данные по распределению технологических укладов на территории Российской Федерации и ведущих развитых стран мира.

¹ Кузнецова Елена Юрьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры организации машиностроительного производства Института новых материалов и технологий Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19); e-mail: e.y.kuznetsova@urfu.ru.

² Кузнецов Сергей Валерьевич – аспирант кафедры организации машиностроительного производства Института новых материалов и технологий Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19); e-mail: kuznetsov1507@mail.ru.

Формирование механизма устойчивого развития предприятияРис. 1. Рейтинг стран мира по уровню ВВП за 2016 год³Рис. 2. Распределение технологических укладов на территории Российской Федерации и развитых стран мира⁴

³Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

⁴Материалы 5-го Международного форума технологического развития «Технопром-2017» [Электронный ресурс]. URL: <http://forumtechnoprom.com/page/121>.

Следствием этого являются неконкурентоспособность выпускаемой продукции, низкая производительность труда, что обуславливает низкое качество жизни населения РФ и является фактором, стимулирующим переход экономики РФ к устойчивому развитию.

Следующий фактор, побуждающий к устойчивому развитию, – экспорт энергоресурсов, который составляет около 60 % общего объема экономики. Данный факт обуславливает высокую зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры цен на энергоресурсы, что негативным образом влияет не только на устойчивость национальной экономической системы, но и на темпы роста и является основной причиной для смены сырьевой модели развития.

Необходимо отметить, что переход к устойчивому развитию, особенно на начальных этапах, является затратным мероприятием, связанным с высокой стоимостью внедрения энергосберегающих и природосберегающих технологий, составляющих содержание «зеленой» экономики. В связи с высокой первоначальной стоимостью технологий «зеленой» экономики, экономическая деятельность, основанная на использовании таких технологий, на первых этапах является нерентабельной и требует государственной поддержки. В дальнейшем, по мере распространения процессов устойчивого развития, прогнозируется увеличение масштаба применения природоохранных технологий в хозяйственной деятельности с сопутствующим снижением стоимости использования и, соответственно, выхода на положительную рентабельность экономической деятельности.

Следующий фактор устойчивого развития – процесс глобализации мировой экономики – оказывает существенное влияние на экономическую деятельность в Российской Федерации. Для большинства российских

предприятий, наряду с вопросами продвижения выпускаемой продукции на внутреннем рынке, ключевыми на сегодняшний день являются вопросы выхода на внешний рынок, встраивания в мировые производственные цепочки создания экономической ценности. Актуальность проблемы перехода к устойчивому развитию для России продиктована в основном необходимостью решения вышеуказанных проблем, связанных с инкорпорированием в мировые цепочки ценности. Причины для перехода России к устойчивому развитию, связанные с охраной окружающей среды, в меньшей степени стимулируют этот переход, поскольку Россия является мировым экологическим донором.

Целью исследования является достижение понимания сути устойчивого развития на уровне производственного предприятия как процесса решения комплекса проблем различной направленности, связанных с экономическим, экологическим и социальным аспектами деятельности предприятия.

Обоснование приоритетности экономического фактора устойчивого развития, выявление требований к формированию промышленных политик для их практического использования промышленными предприятиями, разработка интеграционного механизма взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры являются целями данной статьи.

Методика исследования

Методика исследования, применяемая в данной работе, состоит из нескольких этапов:

Первый этап. Анализ степени изученности и проработанности проблемы. Диагностика стадии формирования концепции устойчивого развития на международном уровне, а также исследование генезиса проявления развития мировых тенденций в РФ. Исследование сформировавшихся подхо-

дов российских ученых к термину «устойчивое развитие».

Цели этапа:

- выявление показателей устойчивого развития в отчетной документации российских предприятий, позволяющих проводить системный мониторинг деятельности организаций для достижения целей устойчивого развития;
- исследование эффективности механизмов устойчивого развития отечественных компаний, анализ на предмет способности обеспечить уровень устойчивого развития, конкурентного на мировом рынке.

Второй этап. Исследование элементов устойчивого развития, заявленных в программном документе ООН «Программа дня на XXI век» (1992). Анализ заявленных элементов в основных документах по реализации устойчивого развития в странах ЕС. Мониторинг программных документов экономического развития РФ, включающих требования концепции перехода к устойчивому развитию.

Результаты этапа:

- интеграция экономических, экологических и социальных проектов как единственный путь достижения заявленных целей устойчивого развития;
- обязательное наличие прибыльных проектов, обеспечивающих возможность осуществления экологических и социальных мероприятий, носящих априори «затратный» характер.

Третий этап. Рассмотрение и оценка промышленной политики как формы реализации концепции устойчивого развития промышленного сектора. Анализ показателей устойчивого развития различного уровня. Анализ основных направлений модернизации промышленной политики, а также типовых индикаторов устойчивого

развития предприятия. Рассмотрение типовых программ развития отечественных предприятий для перехода к устойчивому развитию.

Цели этапа:

- определение взаимосвязи индикаторов устойчивого развития на национальном уровне, в отраслевом секторе и промышленном предприятии;
- выявление требований к формированию промышленной политики;
- формулирование типовых программ развития промышленных предприятий;
- выделение инновационного развития как элемента, обеспечивающего наличие прибыльных проектов.

Четвертый этап. Разработка интеграционного механизма взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры как инструмент реализации концепции устойчивого развития. Анализ проблем разработки и внедрения инноваций. Разработка интеграционного механизма взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры.

Цель этапа – формирование предложений по структуре и способам взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры.

Степень изученности и проработанности проблемы

Предпосылкой для проведения исследований в области устойчивого развития является необходимость анализа опыта работы в области развития, накопленного человечеством к 70–80 гг. XX в. Основные этапы жизнедеятельности мирового сообщества в XX в., связанные с генезисом идеи устойчивого развития мировой экономики, отражены в табл. 1.

По мнению Л.Р. Брауна, удовлетворение потребностей человечества осуществляется с нанесением ущерба для будущих по-

колений землян. «Неустойчивое развитие» присуще целому ряду экосистем, отраслей экономики и географических районов современного мира [1]. Р. Нооргард полагал, что существовавшие ранее взгляды на знание и развитие человечества приводили к неустойчивости его движения вперед [2].

Устойчивое развитие подразумевает необходимость разработки механизмов осуществления деятельности, с помощью которых мировое сообщество смогло бы достичь заявленных целей. Термин «устойчивое развитие» был введен в широкое употребление в 1987 г. Международной комиссией по окружающей среде и развитию. По мнению комиссии, под устойчивым понимается такое

развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [3].

Определение комиссии, используемое в настоящее время в большинстве международных документов, породило многочисленные обсуждения в среде ученых, что явилось источником для появления других формулировок данного термина, ни одна из которых не была принята мировым сообществом. Это обусловило возникновение проблемы, связанной с формированием различных подходов к реализации устойчивого развития и, соответственно, факторов устойчивого развития.

Таблица 1

Основные этапы деятельности мирового сообщества в XX в., связанные с генезисом идеи устойчивого развития мировой экономики

Период	Содержание
50–60-е гг.	В большинстве развитых стран мира используется традиционная модель развития, характеризующаяся чрезвычайно низкой эффективностью использования природных ресурсов. Появление первых сигналов экологического и социального неблагополучия [4–6]
70-е гг.	Возрастающая численность беднейших слоев населения планеты и связанные с этим попытки перераспределения доходов; разработка современных технологий, обусловленных нефтяным кризисом 1973–1974 гг. и минимизирующих использование природных ресурсов; выводы доклада «Пределы роста» (1972), свидетельствующие о наличии взаимосвязи экономической деятельности, осуществляемой человечеством, и состояния окружающей природной среды [4–6, 8]
80-е гг.	Накопление достаточного количества информации, свидетельствующей о негативном воздействии развития традиционной экономики на состояние окружающей природной среды; осознание и понимание необходимости решения указанных проблем развития путем перехода к устойчивому развитию; разработка и формирование международным сообществом понятийного аппарата по проблемам устойчивого развития [3, 4]
90-е гг.	Принятие международным сообществом первых программных документов в области устойчивого развития: реализация региональных, национальных и локальных стратегий устойчивого развития; мониторинг оценки результатов в процессе перехода к устойчивому развитию [6, 9]

Основные принципы концепции устойчивого развития закреплены в программном документе «Программа дня на XXI век», принятом по итогам проведения Всемирной конференции по охране окружающей среды, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 г.

Концепция устойчивого развития стала качественно новой точкой зрения на проблемы, которые раньше или не замечались, или не осознавались как важные, или считались не относящимися к сфере экономической науки. Точка зрения, существующая в традиционной экономике, базируется на некоторых предположениях, которые, будучи очень полезными для эффективного распределения ресурсов в краткосрочной перспективе, менее точны и полезны в работе с более долгосрочными и сложными проблемами устойчивого развития.

В Российской Федерации принята Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию⁵. Разработка концепции происходила в период реализации экономических реформ, что наложило свой отпечаток на процесс принятия концепции. Под термином «устойчивое развитие» в данном документе понимается алгоритм действий, обеспечивающий «устранение сложившихся противоречий между потребностями мирового сообщества и невозможностью биосферы обеспечить эти потребности». В концепции нашли отражение все разделы, необходимые для решения задач реализации концепции:

- разработка национальной стратегии перехода;
- определение системы целей данной стратегии;
- разработка индикаторов устойчивого развития;
- определение механизмов реализации концепции устойчивого развития.

⁵ Указ Президента РФ от 01.04.1996 № 440 «О переходе Российской Федерации к стратегии устойчивого развития».

Экологическая и социальная сферы работы предприятия не отражены в отчетных документах российских предприятий как отдельные виды деятельности или в лучшем случае позиционируются как экономическая деятельность. Например, затраты по статье «Строительство очистных сооружений» включаются в пункт «Незавершенное строительство», являющийся одним из разделов «Основных средств» и отражающий экономический характер деятельности предприятия. Необходимо отметить, что основным условием устойчивого развития является согласование процесса экономического развития и состояния окружающей природной среды, что формализуется посредством сбалансированной экономической, экологической и социальной деятельности.

На сегодняшний день дискуссии по поводу общепризнанного определения устойчивого развития продолжаются. В табл. 2 приведены несколько вариантов определения термина «устойчивое развитие» для промышленных предприятий.

По мнению авторов, под термином «устойчивое развитие» необходимо понимать такой процесс развития, который стимулирует человечество к обеспечению своих текущих и перспективных потребностей при условии минимизации издержек взаимодействия с природной средой. Для уровня промышленного предприятия под «устойчивым развитием» будем понимать комплексную систему мероприятий экономического, социального и экологического характера, направленных на удержание конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе и обеспечивающей интересы как собственников (акционеров), так и сотрудников предприятия.

Вопросы, связанные с разработкой механизмов устойчивого развития промышленных предприятий, нашли отражение в рабо-

тах как зарубежных, так и отечественных исследователей: Дж.И. Броман, В. Обергассель, Г. Минцберг, Е.И. Рыжкова, О.А. Зингер, Е.В. Слюсаревой и др.

По мнению Дж.И. Бромана, «для достижения экологических и социальных изменений в масштабах и темпах, которые необходимы для устойчивого развития, даже для того, чтобы обеспечить возможность появления результата на минимальном уровне, необходимо установить глубокое понимание, не в последнюю очередь среди лидеров, характера, масштабов и срочности проблемы устойчивости, а также самоокупаемости экономической деятельности для устойчивого развития» [14].

В. Обергассель считает, что для повышения эффективности механизмов устойчивого развития необходимо исключить антагонизм используемых целевых индикаторов устойчивого развития [15]. Например, показатели выбросов можно интерпретировать по-разному, если рассматривать их для оценки защиты климата или процессов развития. Для этого необходимо: дополнить целевые показатели выбросов другими показателями по направлениям, которые закреплены в приоритетах национального развития и имеют сокращение выбросов как «совместную выгоду»; политика устойчивого развития, а также климатическая политика должны быть включены в планирование национального развития во всех секторах.

Таблица 2

Определение термина «устойчивое развитие»

№	Содержание определения	Источник
1	Совокупность социальных, экономических и других взаимосвязанных процессов, позволяющих последовательно увеличивать потенциал предприятия для удовлетворения потребностей экономики государства и работающих на предприятии граждан	Бирюков С.Е., 2006 [10]
2	Процесс непрерывной корректировки значимых для предприятия показателей (критериев), характеризующих экономическую, социальную, экологическую или иную составляющую деятельности предприятия	Мацнева Е.А., 2012 [11]
3	Совокупность процессов позитивных изменений и воплощающих их технологий, направленных на гармонизацию отношений между экономической, экологической и социальной сферами для удовлетворения потребности социально-экономической системы в долгосрочном существовании	Алферова Т.В., Третьякова Е.А., 2012 [12]
4	Процесс непрерывных позитивных сбалансированных изменений экономического, социального и экологического характера, направленных на повышение качества жизни работников, уровня благосостояния собственников (акционеров) и на обеспечение будущего долгосрочного существования предприятия	Шилова А.М., 2014 [13]

Е.В. Слюсарева полагает, что «механизм устойчивого развития включает ряд основополагающих элементов: цель формирования механизма, принципы и функции, методы и способы организации, мониторинг результатов устойчивого развития предприятия. Обеспечение устойчивого развития предприятия базируется на принципах системности, комплексности, способности предприятия к устойчивому развитию, последовательности обеспечения устойчивого развития, непрерывности наблюдения за состоянием предприятия с учетом тенденций развития его потенциала, общего развития экономики» [16].

Анализ современной литературы в области управления предприятиями, находящимися в кризисе, а также реальное состояние дел, наблюдаемое в процессе перехода российских промышленных предприятий к устойчивому развитию, предопределили актуальность данного исследования.

Как показывает мировой опыт, наибольшие успехи в процессе перехода к устойчивому развитию достигнуты в тех странах, где переход осуществлялся на основе триединства всех трех факторов деятельности – экономического, экологического и социального [4]. Рассмотрим данные факторы более подробно.

Элементы устойчивого развития

Программный документ ООН «Программа дня на XXI век» (1992) лежит в основе национальных программных документов (стратегий) в области развития, разработанных и принятых многими развитыми и развивающимися странами. Концепция устойчивого развития является ориентиром национального общественного развития.

Конкретные цели по устойчивому развитию стран Евросоюза были определены в Европейской стратегии устойчивости, принятой странами ЕС в Гетеборге в 2001 г. В документе подчеркивается, что экономи-

ческий рост, охрана окружающей среды и социальная интеграция должны развиваться комплексно при условии соблюдения баланса всех заинтересованных сторон в обществе. В июле 2006 г. странами ЕС была утверждена обновленная стратегия устойчивости, основные цели которой представлены в табл. 3.

Стержневым элементом устойчивого развития является экономический фактор, заключающийся в разработке и формировании экономически эффективных механизмов устойчивого развития с соблюдением следующих требований:

- возврат вложенных инвестиций и получение гарантированной прибыли;
- инвестиции должны включать затраты по экологическим и социальным проектам, поскольку выполнение проектов данного типа затратно с экономической точки зрения и не только не обеспечивает получение прибыли, являющейся основной конечной целью любой хозяйственной деятельности, но и возврата вложенных инвестиций.

Действие экологического фактора сфокусировано на решении задач сохранения способностей локальных экосистем обеспечивать возможность для жизнедеятельности человека в условиях техногенного воздействия на окружающую природную среду. К инструментам экологического фактора можно отнести:

- методы мониторинга влияния техногенной деятельности на окружающую природную среду;
- требования к эксплуатации средств деятельности человека, обеспечивающие минимизацию негативных последствий (отсутствие вреда) на окружающую среду;
- требования к условиям окружающей природной среды, обеспечивающие

Кузнецова Е.Ю., Кузнецов С.В.

возможность для удовлетворительного существования мирового сообщества

Понимание приоритетности решения возникающих социальных проблем общества явилось одной из первооснов создания Римского клуба и в дальнейшем привело к созданию самой концепции устойчивого развития. К числу основных требований, определяющих содержание социального фактора, можно отнести следующие:

- обеспечение необходимого уровня жизни, отвечающего потребностям современного человека;
- ликвидация бедности и нищеты;
- создание новых рабочих мест;
- ликвидация безграмотности;
- соблюдение прав будущих поколений в сфере обеспечения природными ресурсами.

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует официально утверж-

Таблица 3

Основные цели Стратегии устойчивого развития ЕС, принятой странами Евросоюза в 2006 г.

№	Раздел стратегии	Предпосылки создания / цели	Основное содержание
1	Изменение климата и внедрение чистых источников энергии	Негативное влияние на окружающую природную среду	Сокращение выбросов парниковых газов, экономия энергии, рост доли возобновляемых источников энергии
2	Устойчивая транспортная система	Негативное влияние на окружающую природную среду	Создание экономичных транспортных средств с низкими выбросами CO ₂
3	Устойчивое потребление и производство	Достижение стабильных показателей экономического роста, обеспечивающих высокий уровень жизни населения	Единство экологических стандартов по всем странам ЕС, создание экологичных товаров и услуг, поддержание экологических инноваций
4	Защита природных ресурсов	Улучшение состояния окружающей природной среды	Комплексная защита окружающей среды
5	Общественное здоровье	Обеспечение здоровья населения	Улучшение условий жизни населения, чистый воздух, продовольствие, вода
6	Международное сотрудничество и развитие	Глобальный характер процессов устойчивого развития	Поддержка развивающихся стран в их усилиях по устойчивому развитию
7	Социальная интеграция	Глобальность характер процессов устойчивого развития	Улучшение качества жизни всех слоев населения

денная национальная стратегия устойчивого развития, рекомендованная ООН для перехода стран к устойчивому развитию. Отдельные требования для перехода экономики РФ к устойчивому развитию, в частности некоторые параметры мониторинга процесса устойчивого развития на национальном уровне, сформированы в документах, определяющих стратегию и задающих целевые индикаторы социально-экономического развития РФ:

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р);
- Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 № 2227-р);
- Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года (утверждена Указом Президента РФ от 12 мая 2009 № 537).

В процессе разработки указанных документов были использованы основные идеи «Программы дня на XXI век» (1992 г.) – сокращение потребления энергии при сохранении объемов производства, расширение внедрения природоемких технологий, повышение уровня социального обеспечения населения, улучшение качества жизни и здоровья населения. Ключевые направления и целевые показатели развития сегментов народного хозяйства содержатся в соответствующих отраслевых программных документах, например, стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 гг. и на перспективу, государственной программе «Развитие образования» на 2013–2020 гг. и т.д.

Промышленность остается основным агентом экономической деятельности и основным «загрязнителем» окружающей природной среды. В этом контексте пред-

ставляет интерес формирование государственной промышленной политики как системного документа, учитывающего основные принципы устойчивого развития для наиболее важной отрасли народного хозяйства.

Анализ содержания программ, реализуемых в рамках стратегии устойчивого развития стран ЕС, показывает, что единственный путь достижения заявленных целей устойчивого развития лежит через интеграцию экономических, экологических и социальных проектов. Кроме того, дополнительным фактором, выступающим за триединство реализации мероприятий экономической, экологической и социальной направленности, является обязательное наличие экономических проектов, обеспечивающих возможность осуществления экологических и социальных проектов, носящих априори «затратный» характер.

Промышленная политика как форма реализации концепции устойчивого развития промышленного сектора.

Основными документами в области формирования государственной промышленной политики РФ в настоящее время являются Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ», государственные и федеральные целевые программы по ключевым отраслям промышленного производства.

Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ» дает следующее определение термина «промышленная политика»: «Промышленная политика – комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции»⁶.

Цель устойчивого развития заключается в сбалансированном достижении трех «под-

целей): обеспечении экономического развития, ограничения и стабилизации использования природных ресурсов, достижении социальной удовлетворенности. Как уже отмечалось, что достижение целей устойчивого развития, лежащих в области экологической и социальной направленности, требует реализации затратных с экономической точки зрения проектов. Это обуславливает требование включения экологических и социальных расходов в затраты по реализации проектов, что отсутствует в реализуемых в настоящее время государственных программах развития промышленности.

Концепция устойчивого развития позволила по-новому взглянуть на само понятие «экономическая эффективность». Ограниченность ресурсов давно уже осознается как фундаментальный экономический факт. Однако заключение о фактической несплатности «даровых благ природы» было сделано только в рамках концепции устойчивого развития. Долгосрочные экономические проекты, при осуществлении которых принимаются во внимание природные закономерности, в конце концов оказываются экономически эффективными, а осуществляемые без учета долгосрочных экологических последствий – убыточными [7].

Условие учета всех трех факторов устойчивого развития должно стать одним из ключевых положений промышленных политик всех уровней (стратегий, концепций социально-экономического развития страны; государственных отраслевых программ развития промышленного сектора; программ развития отдельных предприятий).

Одним из вариантов решения проблемы учета всех факторов устойчивого развития является предложенный международными экспертами в 2013 г. в рамках Между-

народного совета по интегрированной отчетности (IIRC) проект Международного стандарта по интегрированной отчетности, окончательный вариант которого планировали принять в 2015 г. Как полагает Дж. Флауэр, основным приоритетом IIRC является развитие бухгалтерского учета и отчетности об устойчивом развитии [17]. Мнение большинства специалистов, не позволившее принять документ, заключалось в том, что интегрированная отчетность приведет к расширению информации о процессах создания рыночной стоимости корпораций и рисках, а также отсутствию четкости подходов к количественной оценке устойчивости. По данным Standard and Poor's, около 80 % рыночной стоимости ведущих американских корпораций в 1970-х гг. могли быть зафиксированы с помощью индикаторов промышленного и финансового капитала, тогда как к 2010 г. только приблизительно 20 % стоимости могут быть представлены финансовыми и физическими активами [18]. Интегрированная отчетность должна быть раскрыта с помощью шести видов капитала, которая и позволит в дальнейшем оценить устойчивость экономических систем [17], – финансовый, промышленный, интеллектуальный, человеческий, социальный, природный.

Анализ Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 328) и типовой отчетности промышленного предприятия показывает, что наблюдается существенное различие в целевых показателях программ (табл. 4).

По итогам сравнения целевых показателей, указанных в вышеуказанных документах, выявлены следующие особенности:

- показатели только одной группы критериев (экономические критерии)

⁶ Справочно-информационная система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: <http://garant.ru/> (дата обращения: 20.01.2017 г.)

Формирование механизма устойчивого развития предприятия

Таблица 4

Целевые показатели Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и типовой формы отчетности предприятия

Показатель	Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года	Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (вид экономической деятельности «Обрабатывающие производства»)	Типовая форма отчетности предприятия
Экологические критерии	<ul style="list-style-type: none"> - уровень техногенного воздействия на окружающую среду; - число городов с высоким и очень высоким уровнем загрязнения; - уровень затрат на восстановление экологической среды 	отсутствуют	отсутствуют
Социальные критерии	<ul style="list-style-type: none"> - средняя продолжительность жизни; - уровень расходов на здравоохранение; - уровень расходов на образование; - средний размер пенсий; - уровень общей безработицы; - уровень обеспечения жильем; - уровень бедности 	отсутствуют	отсутствуют
Экономические критерии	<ul style="list-style-type: none"> - ВВП; - производительность труда; - реальные располагаемые доходы; - инвестиции в основной капитал; - расходы на НИОКР; - расходы на образование; - расходы на здравоохранение 	<ul style="list-style-type: none"> - индекс производства; - индекс производительности труда; - индекс инвестиций в основной капитал; - прирост высокопроизводительных рабочих мест; - энергоёмкость производств; - внутренние затраты на НИОКР 	<ul style="list-style-type: none"> - выручка; - себестоимость продаж; - валовая прибыль; - собственный капитал; - капитальные затраты

рии) присутствуют во всех исследуемых документах;

- в отраслевой программе развития промышленного сектора (госпрограмма «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности») и документе типовой формы отчетности предприятия отсутствуют показатели экологической и социальной группы критериев;
- масштаб используемых показателей оценки соответствует уровню разработанного документа (национальная стратегия развития народного хозяйства; отраслевая программа развития промышленного сектора; типовая форма отчетности промышленного предприятия).

Данные факты обуславливают необходимость внесения дополнительных требований при разработке отраслевых и региональных программ промышленной политики, программ развития отдельных промышленных предприятий, связанных с формированием целевых показателей оценки экологической и социальной направленности, а также отражения в сводной отчетности соответствующих документов затрат по реализации проектов экологической и социальной направленности.

Для объективного мониторинга результатов перехода к устойчивому развитию представляется целесообразным внести изменения в промышленные политики, касающиеся определения общего принципа расчета основных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия.

В этом контексте основные пункты изменений и дополнений, которые необходимо включить в промышленные политики, содержат следующие меры:

- формирование новых и «модернизированных» показателей (индикаторов) эффективности деятельности промышленных предприятий, учи-

тывающих наличие экологических и социальных расходов;

- разработка регламента предоставления и обращения соответствующей информации;
- стимулирование промышленных предприятий к внедрению «модернизированных» показателей.

В отчетности промышленных предприятий необходимо отдельно выделять следующие статьи деятельности:

- *экологические затраты*: приобретение (использование) природных ресурсов; восстановление первоначальных свойств (минимизация негативного воздействия) окружающей природной среды;
- *социальные затраты*: обеспечение безопасных условий работы, повышение квалификации персонала.

В качестве новых показателей эффективности деятельности промышленных предприятий можно использовать индикаторы, характеризующие отношением экологических (социальных) затрат к себестоимости изготовления продукции (доходу от реализации). В качестве «модифицированных» показателей эффективности промышленных предприятий (например, прибыль) можно использовать производные от традиционных показателей эффективности деятельности, учитывая затраты по экологическим и социальным проектам.

Сформированные таким образом новые и «модифицированные» показатели эффективности промышленных предприятий способствуют более точному определению эффективности работы организации в условиях устойчивого развития – триединого принципа развития на основе сбалансированного взаимодействия экономического, экологического и социального факторов.

Необходимость учета экологических и социальных затрат, а также безусловный возврат не только вложенных инвестиций,

но и получения гарантированной прибыли как императив экономической деятельности обосновывают приоритетность экономического фактора устойчивого развития.

Рост традиционной экономики может быть обеспечен исключительно за счет вовлечения в хозяйственный оборот все большего количества природных ресурсов. Как было отмечено выше, масштабы потребления природных ресурсов должны быть ограничены возможностями глобальных природных экосистем в вопросах обеспечения безопасного существования человечества. В современных условиях развитие экономических систем возможно в следующих направлениях:

- разработка современных (модернизация существующих) механизмов развития в рамках традиционной экономики, обеспечивающих соблюдение условий устойчивого развития;
- «замораживание» потребления природных ресурсов в рамках традиционной экономики;
- использование результатов научно-технического прогресса с одновременным внедрением природо- и ресурсосберегающих технологий («зеленая» экономика), что составляет суть инновационной экономики.

Проведенные исследования свидетельствуют об отсутствии значительных прорывов в области развития экономических систем посредством разработки современных (модернизации существующих) механизмов развития в области традиционной экономики. Путь «замораживания» потребления природных ресурсов ведет к замедлению и стагнации экономических процессов. Таким образом, единственным безальтернативным направлением развития экономических систем, удовлетворяющим триединству факторов устойчивого развития, является в настоящее время использо-

вание в деятельности промышленных предприятий результатов научно-технического прогресса, сопровождаемого внедрением природо- и ресурсоемких технологий, созданием новых продуктов, технологий и услуг («зеленая» экономика), что является сутью инновационного процесса.

Государственная промышленная политика должна быть сфокусирована на решении задач промышленного развития на национальном уровне, повышении производственного потенциала страны, создании условий для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий на международных рынках. Документы, разработанные и реализуемые в рамках осуществления национальной промышленной политики, являются ориентиром для формирования соответствующих документов в области устойчивого развития на промышленных предприятиях. Для перехода к устойчивому развитию промышленные предприятия должны формировать и внедрять программы развития, определяемые целями, задачами и специализацией предприятия. Например, для предприятий оборонной промышленности наряду с долгосрочной программой стратегического развития целесообразной представляется разработка программы развития продукции гражданского сектора, для предприятий машиностроительной отрасли общегосударственного назначения – разработка программы технического перевооружения. В целом на сегодняшний день для организаций промышленного сектора Российской Федерации наиболее востребованными для разработки и последующего внедрения для перехода промышленного предприятия к устойчивому развитию могут быть следующие виды программ развития промышленного предприятия:

- долгосрочная стратегия развития промышленного предприятия – содержит информацию по основным

направлениям развития предприятия в долгосрочной перспективе, намечены цели развития и пути их достижения;

- программа инновационного развития – в программе содержатся основные направления деятельности предприятия, связанные с инновационным аспектом;
- программа технического перевооружения – разделы программы включают информацию по ключевым направлениям технического перевооружения, обоснование выбора направлений и источники реализации технического перевооружения;
- программа энергосбережения – содержит информацию по вопросам, связанным с выполнением требований экологического законодательства, а также проблемам энергосбережения и повышения энергоэффективности предприятий.

Соответствующие программы разработаны и реализуются на ведущих предприятиях отечественного машиностроения – ПАО «Машиностроительный завод им. М.И. Калинина», ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения», ОАО «Уральский завод химического машиностроения».

Программа развития промышленного предприятия представляет собой по сути «дорожную карту» мероприятий, конечной целью которых является достижение поставленных целей. Характер, масштаб и направленность мероприятий (этапов) программы развития промышленного предприятия зависит от задач, которые необходимо решить на данном этапе программы развития для достижения поставленных целей. В качестве таких мероприятий (этапов) могут быть предложены смена основного профиля деятельности, техническое перевооружение, механизм управления предприятием

в условиях изменяющихся внешней и внутренней среды и др.

Рассмотрим более подробно предлагаемый интеграционный механизм деятельности промышленного предприятия, обеспечивающий триединство факторов устойчивого развития – экономического, экологического и социального.

Разработка интеграционного механизма взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры как инструмент реализации концепции устойчивого развития

Как подчеркивалось выше, одним из ключевых требований реализации промышленной политики, удовлетворяющей принципам устойчивого развития, является учет экологических и социальных расходов, так как реализация проектов данных типов сама по себе экономически нецелесообразна. Кроме того, дополнительным требованием к механизму устойчивого развития промышленного предприятия должно быть обеспечение возврата не только вложенных инвестиций, но и получение гарантированной прибыли. Решение данной задачи с использованием существующей традиционной экономической модели, отраженной в текущей промышленной политике, не приводят к желаемым результатам. Единственным путем, позволяющим достигнуть заявленных целей, является активное внедрение достижений научно-технического прогресса в деятельность промышленных предприятий. Это обстоятельство нашло отражение в законодательных и исполнительных документах по промышленной политике, но в практическом плане не отражена связь экономического результата, получаемого предприятием, и использованием его части на реализацию экологических и социальных целей.

Коммерческое внедрение результатов научно-технического прогресса в деятель-

ность российских предприятий, являющееся содержанием инновационного процесса, характеризуется невысокой степенью эффективности, обусловленной наличием проблем при разработке и внедрении инноваций. В.А. Барина выделяет среди основных проблем на ранних этапах разработки инноваций следующие:

- высокий уровень неопределенности и высокие риски ведения бизнеса;
- необеспеченность финансовыми ресурсами;
- неэффективность управления или ошибки менеджмента;
- нехватка квалифицированных специалистов инновационного менеджмента;
- наличие высоких административных барьеров [19].

По мнению Т.А. Медведевой, к основным проблемам внедрения инноваций на предприятиях можно отнести:

- кадры (непонимание и недовольство в необходимости инноваций, отсутствие квалифицированных специалистов, сокращение штатов);
- отношения «руководитель – подчиненный» (недоверие и непонимание руководства, нежелание высшего руководства изменять старое);
- организационный хаос, нерациональность (недостаточная организация труда, консерватизм, формализм);
- отсутствие механизма внедрения инноваций (невозможность практической демонстрации инновации, отсутствие главного организатора);
- консерватизм (безынициативность участников, отсутствие поддержки со стороны руководства);
- финансы (отсутствие финансирования, низкая оплата труда) [20].

Особенностью предлагаемого интеграционного механизма взаимодействия

предприятия с объектами инновационной инфраструктуры (далее – интеграционный механизм взаимодействия) является изменение модели взаимодействия инновационного подразделения промышленного предприятия с компаниями – поставщиками инновационных разработок. В настоящее время в большинстве случаев это реализуется по следующей схеме: инновационное подразделение промышленного предприятия покупает у компании – владельца инновационной разработки соответствующий продукт (технология, услуга), при этом, как правило, характеристики (свойства) продукта определены не промышленным предприятием, а предложены компанией – владельцем инновационной разработки. Следствием этого является частая невостребованность инновационного продукта на рынке вследствие отсутствия полноценного маркетингового изучения разработки на этапе прикладных исследований. Кроме этого, слабым моментом существующих механизмов управления служит большой временной разрыв, имеющийся между готовностью инновационной разработки к масштабированию в промышленных объемах и готовностью промышленных предприятий организовать производство инновационной продукции.

Инновационная цепочка деятельности российских МИПов заканчивается, как правило, этапом опытного производства. По материалам исследований, проведенных Институтом экономики РАН в 2011 г., только 19 % предприятий Особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Дубна» (Московская обл., г. Дубна) занимаются промышленным производством и соответственно системными вопросами, связанными с маркетингом и сбытом своей продукции [21]. К сожалению, эта ситуация является типичной для большинства ответственных инновационно-активных предприятий.

Использование для вышеуказанных целей предлагаемого интеграционного механизма взаимодействия (рис. 3) выглядит предпочтительным по следующим причинам: интеграция всех объектов взаимодействия на базе одного из используемых объектов; региональный инжиниринговый центр выполняет функции, связанные с организационно-управленческим аспектом процесса создания новых продуктов и технологий.

Для разработки схемы функционирования интеграционного механизма взаимодействия использованы базовые принципы

ЕРС-контракта (от англ. *engineering* – проектирование, *procurement* – поставка материалов и оборудования, *construction* – строительные, сборочные и пусконаладочные работы), применяемого в различных отраслях народного хозяйства. Основная идея, используемая в процессе реализации ЕРС-контракта, заключается в том, что ответственность за реализацию всего объема работ, начиная от стадии проектирования и заканчивая доведением инновационной разработки до этапа внедрения в производство у заказчика, несет ЕРС-контрактор – организация, с которой промышленное



Рис. 3. Интеграционный механизм взаимодействия: * – возможно использование в работе объединения объектов. Например, для финансово-информационной инфраструктуры это может быть консорциум банков; для академических институтов – группа академических институтов для выполнения НИР в смежных отраслях (составлено авторами)

предприятие-заказчик заключает контракт на реализацию проекта на условиях «под ключ». Кроме того, ЕРС-контракт характеризуется фиксированными сроками и стоимостью выполнения проекта.

Основным элементом интеграционного механизма взаимодействия является региональный инжиниринговый центр – организация, учреждаемая на паритетных началах региональными органами власти, представителями бизнеса, промышленными структурами для реализации комплексных проектов по разработке новой продукции (технологии).

Выбор инжинирингового центра в качестве «управляющей компании» в процессе создания эффективной инновации для конкретного промышленного предприятия обусловлен многими причинами, в числе которых креативность идей, предлагаемых персоналом инжиниринговых центров, а также возможность вести диалог на «одном языке» со всеми сторонами, участвующими в процессе (представителями научных кругов, сотрудниками заказчика и инфраструктурных компаний).

Инновационным отличием (новизной) предлагаемого механизма, выгодно отличающим его от существующих на сегодняшний день, является гарантированный сбыт новой разработки, обеспечиваемый самим механизмом взаимодействия – заказчик в лице промышленного предприятия фактом заключения контракта на разработку новой продукции гарантирует не только выполнение всех этапов разработки, но и внедрение в производство, что в большинстве случаев в отечественной практике является самым слабым местом инновационной цепочки.

Выводы

На основе изучения существующих элементов концепции устойчивого разви-

тия, проведенного в ходе выполнения исследования, выдвинуто предположение о ценности экономического фактора как основополагающей компоненты устойчивого развития, призванной обеспечить реализацию экологической и социальной составляющей. Сформулированы требования к формированию промышленной политики. Обоснована необходимость использования процесса внедрения научно-технических разработок в промышленности на коммерческой основе как безальтернативного направления развития экономических систем. Для обеспечения экономического фактора как основной составляющей устойчивого развития, позволяющей реализовывать экологические и социальные проекты, предложен механизм создания и реализации инноваций – интеграционный механизм взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры. Интеграционный механизм взаимодействия предприятия с объектами инновационной инфраструктуры нивелирует негативные последствия существующих механизмов управления предприятием, связанные с актуальным периодом времени для выведения инновационного продукта на рынок, благодаря использованию принципа схемы ЕРС-контракта, однозначно фиксирующей на этапе заключения договора все характеристики (свойства) продукта с учетом требований промышленного предприятия, а также минимизирующей временные промежутки между этапами создания инновационной разработки.

С целью мониторинга устойчивого развития обоснована необходимость и сформулированы предложения по формированию индикаторов достижения поставленных целей, учитывающих экологический и социальный факторы устойчивого развития для промышленного предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Brown L.R., Chandler W., Durning A. et al. State of the World 1988. New York: Norton and Co, Worldwatch Institute (ed.), 1988.
2. Norgaard R.B. Sustainable Development: A Co-Evolutionary // Futures. 1988. Vol. 20, No. 6, P. 606–620.
3. Наше общее будущее : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию / пер. с англ. ; под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. М.: Прогресс, 1989. 376 с.
4. Мунасингхе М., Круз В. Экономическая политика и окружающая среда. Опыт и выводы. Публикации Всемирного банка по проблемам окружающей среды. Вып. 10. Вашингтон, 1995. На правах рукописи.
5. Печчеи А. Человеческие качества / пер с англ. М.: Прогресс, 1980. 302 с.
6. Федоренко Н.П., Реймерс Н.Ф. Экология и экономика – эволюция взаимоотношений. От «экономики» природы до «большой» экологии // Философские проблемы глобальной экологии. М.: Наука, 1983. С. 230–277.
7. Медоуз Д.Х., Рандерс Й., Медоуз Д.Л. Пределы роста: 30 лет спустя / пер. с англ. Е.С. Оганесян; под ред. Н.П. Тарасовой. М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. 342 с.
8. Пестель Э. За пределами роста / пер. с англ. Е.В. Нетесовой. М.: Прогресс, 1988. 270 с.
9. Costanza R., Folke C. Ecological Economics and Sustainable Development. Paper prepared for the International Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila, Philippines. 1994.
10. Бирюков С.Е. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Владимир, 2006. 22 с.
11. Мацнева Е.А. Устойчивое развитие промышленного предприятия: понятия и критерии оценки // Вестник УрФУ. Серия Экономика и управление. 2012. № 5. С. 25–33.
12. Алферова Т.В., Третьякова Е.А. Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» // Журнал экономической теории. 2012. № 4. С. 46–52.
13. Шилова А.М. Концептуализация понятия «устойчивое развитие промышленного предприятия» // Master's Journal. Журнал магистров. 2014. № 2. С. 287–296.
14. Broman G.I., Robert K.-H. A framework for strategic sustainable development // Journal of Cleaner Production. 2017. Vol. 140. P. 17–31.
15. Obergassel W., Mersmann F., Wang-Helmreich H. Two-for one: Integrating the Sustainable Development Agenda with International Climate Policy // GAIA. 2017. Vol. 26, No. 3. P. 249–253.
16. Слюсарева Е.В. Формирование устойчивого развития предприятия : дисс. ... канд. экон. наук. Омск, 2006. 163 с.
17. Flower J. The International Integrated Reporting Council: A story of failure // Critical Perspectives on Accounting. 2015. Vol. 27. P. 1–17.
18. Adams C.A. The International Integrated Reporting Council: A Call to Action // Critical Perspectives on Accounting. 2015. Vol. 27. P. 23–28.
19. Баринова В.А., Еремкин В.А., Земцов С.П. Проблемы управления: теория и практика // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. Вып. № 49. С. 27–51.
20. Медведева Т.А. Проблемы внедрения инноваций на российских предприятиях: организационный и кадровый аспекты // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2013. №2 (10). С. 15–24.
21. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. М.: Институт экономики РАН, 2011. 56 с.

Kuznetsova E.Yu.*Ural Federal University**named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,
Ekaterinburg, Russia***Kuznetsov S.V.***Ural Federal University**named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,
Ekaterinburg, Russia*

THE FORMATION MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Abstract. The volatility of energy prices observed in international markets is the reason for the instability of the domestic economic system and serves as a justification for changing the raw material development model. Along with the current problem of avoiding a commodity-dependent development model fraught with negative environmental consequences, the issue of a transition to sustainable development is equally important. This is due to the fact that sustainable development is in itself a multi-factor model and means not only the solution of economic issues (for example, the transition to modern technological processes), but also environmental (for example, minimizing impact on the environment) and social (poverty alleviation, poverty reduction health, etc.) ones. The management mechanisms used at Russian enterprises do not ensure their sustainable development. The objectives of the article are to substantiate the priority of the economic factor of sustainable development; to identify requirements for the formation of industrial policies, to develop an integration mechanism for the interaction of the enterprise with innovation infrastructure facilities as a tool for implementing the concept of sustainable development. The existing approaches to the definition of the concept of “sustainable development” are analyzed. It is proven that sustainable development must be implemented through the development of state industrial policy. An integrative mechanism of interaction between the objects of the innovation process as one of the tools for achieving sustainable development goals at industrial enterprises is proposed and considered. The systemic approach is used in the work, which makes it possible to implement the proposed version of the sustainable development mechanism as a set of interacting entities. For the purpose of monitoring sustainable development, proposals have been formulated on the formation of indicators for the attainment of the set goals, taking into account the environmental and social factors of sustainable development for an industrial enterprise. The main provisions and conclusions of the article may be of interest to the authorities when developing a national strategy for sustainable development and programs for the implementation of strategic state tasks, as well as for industrial enterprises in the process of forming strategic programs for sustainable development, taking into account the environmental and social factors.

Key words: the concept of sustainable development; sustainable enterprise development; the mechanism for sustainable development.

References

1. Brown, L.R., Chandler, W., Durning, A. et al. (1988). *State of the World 1988*. New York, Norton and Co, Worldwatch Institute (Ed).
2. Norgaard, R.B. (1988). Sustainable Development: A Co-Evolutionary. *Futures*, Vol. 20, No. 6, 606–620.
3. *Our Common Future* (1987) United Nations World Commission on Environment and Development. Oxford University Press.
4. Munasinghe, M., Cruz, W. (1995). *Economywide Policies and the Environment. Lessons from Experience*. Washington, World Bank.
5. Peccei, A. (1977). *The Human Quality*. Oxford; New York, Pergamon Press.
6. Fedorenko, N.P., Reimers, N.F. (1983). Ekologiya i ekonomika – evoliutsiya vzaimootnoshenii. Ot «ekonomii» prirody do «bol'shoi» ekologii [Ecology and economy: Evolution of relationships. From economy of nature to big ecology]. *Filosofskie problemy global'noi ekologii [Philosophical Problems of Global Ecology]*. Moscow, Nauka, 230–277.
7. Meadows, D., Meadows, D., Randers, J. (1992). *Beyond the Limits*. Chelsea Green Publishing.
8. Pestel, E. (1989). *Beyond the Limits to growth. A Report to the Club of Rome*. Universe Pub.
9. Costanza, R., Folke, C. (1994). *Ecological Economics and Sustainable Development*. Paper prepared for the International Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila, Philippines.
10. Biriukov, S.E. (2006). *Formirovanie mekhanizmov ustoichivogo razvitiia promyshlennogo predpriiatiia [Creating mechanisms of sustainable development of an industrial company]*. Extended thesis of PhD dissertation, Vladimir.
11. Matsneva, E.A., Magaril, E.R. (2012). Ustoichivoe razvitie promyshlennogo predpriiatiia: poniatii i kriterii otsenki (Sustainable Development of an Industrial Enterprise: Notion and Assessment Criteria). *Vestnik UrFU. Seriya Ekonomika i upravlenie (Bulletin of UrFU. Series Economics and Management)*, No. 5, 25–33.
12. Alferova, T.V., Tret'iakova, E.A. (2012). Kontseptual'noe modelirovanie opredeleniia kategorii «ustoichivoe razvitie» (Conceptual modeling defining the category of «sustainable development»). *Zhurnal ekonomicheskoi teorii (Russian Journal of Economic Theory)*, No. 4, 46–52.
13. Shilova, A.M. (2014). Kontseptualizatsiya poniatii «ustoichivoe razvitie promyshlennogo predpriiatiia» (Conceptualization of Term Sustainable Development of Manufacturing Company). *Master's Journal*, No. 2, 287–296.
14. Broman, G.I., Robert, K.-H. (2017). A framework for strategic sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 140, 17–31.
15. Obergassel, W., Mersmann, F., Wang-Helmreich, H. (2017). Two-for one: Integrating the Sustainable Development Agenda with International Climate Policy. *GAIA*, Vol. 26, No. 3, 249–253.
16. Sliusareva, E.V. (2006). *Formirovanie ustoichivogo razvitiia predpriiatiia [Building strategic development of a company]*. PhD dissertation in economics. Omsk.
17. Flower, J. (2015). The International Integrated Reporting Council: A story of failure. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 27, 1–17.

18. Adams, C.A. (2015). The International Integrated Reporting Council: A Call to Action. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 27, 23–28.
19. Barinova, V.A., Eremkin, V.A., Zemtsov, S.P. (2015). Problemy upravleniia: teoriia i praktika (Factors of Innovative Companies Development at Early Stages). *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik (Public Administration. E-Journal)*, No. 49, 27–51.
20. Medvedeva, T.A. (2013). Problemy vnedreniia innovatsii na rossiiskikh predpriatiiakh: organizatsionnyi i kadrovyy aspekty (Problems of innovation in Russian companies: Organizational and staffing aspects). *Nauchnye issledovaniia ekonomicheskogo fakul'teta. Elektronnyi zhurnal (Scientific researches of faculty of economics. Electronic magazine)*, No. 2 (10), 15–24.
21. *Osobyte tekhniko-vnedrencheskie zony v realizatsii modeli innovatsionnogo razvitiia [Technology Innovative Zones as Part of Innovative Development Model]*. (2011). Moscow, RAS Institute of Economics.

Information about authors

Kuznetsova Elena Yurievna – Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Organization and Engineering Production, Mechanical Engineering Institute, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: elena.bstm@gmail.com.

Kuznetsov Sergey Valerievich – Post-Graduate Student, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: kuznetsov1507@mail.ru.

Для цитирования: Кузнецова Е.Ю., Кузнецов С.В. Формирование механизма устойчивого развития предприятия // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 105–127. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.005.

For Citation: Kuznetsova E.Yu., Kuznetsov S.V. The Formation Mechanism of Sustainable Development of Enterprises. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 105–127. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.005.

Информация о статье: дата поступления 25 ноября 2017 г.; дата принятия к печати 15 февраля 2018 г.

Article Info: Received November 25, 2017; Accepted February 15, 2018.

УДК 330.341:330.15

Н.А. Вукович¹*Уральский государственный лесотехнический университет,
г. Екатеринбург, Россия*

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ²

Аннотация. В настоящее время совокупность глобальных экологических и экономических угроз и вызовов поставила мировую экономическую науку перед необходимостью поиска нового пути развития экономики мира. Новая модель экономического роста должна удовлетворять двум основным критериям: во-первых, найти качественно новое направление роста, во-вторых, обеспечить сохранность и улучшение качества окружающей среды для проживания человека, то есть обеспечить новый экономический рост без негативных последствий для окружающей среды. Многие современные ученые видят решение этих задач в относительно новом направлении в экономике, существующем чуть более 30 лет, – «зеленой» экономике. Их мнение разделяют и ведущие политики и государственные служащие мировых экономических держав. В связи с этим в настоящей статье автор провел анализ существующих определений «зеленой» экономики и выявил множество не всегда схожих мнений и трактовок ее определения. Автор осуществил поиск и формулировку наиболее точного и емкого современного определения «зеленой» экономики. Автором были изучены российские и международные научные исследования по теме устойчивого развития и «зеленой» экономики. В процессе исследования использовались методы научного анализа, сравнения и синтеза. В результате автор приходит к выводу о необходимости разработки нового определения «зеленой» экономики, которое однозначно определит ее сущность. В заключении автор акцентирует внимание, что концепция «зеленой» экономики не заменяет собой концепцию устойчивого развития, но достижение устойчивости государства почти полностью зависит от формирования «правильной» экономики.

Ключевые слова: «зеленая» экономика; устойчивое развитие; инновационная экономика; экономический рост; экология.

Актуальность темы исследования

В настоящее время в мире совокупность экологических, экономических и социальных проблем сформировала существенные предпосылки для возникновения нового направления в науке – «зеленой» экономики. Важно отметить, что экономические и экологические предпосылки стали ключевым драйвером развития. Так, по прогнозам Всемирного банка, рост Мировой экономики в 2017 и 2018 гг. снизится до 2,7 и 2,9 % соответственно³. В России мы наблюдаем еще более низкие темпы – 1,4 %⁴. При этом на протяжении последнего тысячелетия мы видим поступательный рост численности населения: по прогнозам ООН, к 2050 г. население Земли вырастет почти на 30 %⁵.

Сохранять сложившуюся экономическую модель мирового устройства при сохранении достигнутого качества жизни людей в сложившихся условиях не представляется

¹ Вукович Наталья Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент Уральского государственного лесотехнического университета, научный сотрудник Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (622100, Екатеринбург, Сибирский тракт, 37); e-mail: shpak@usfeu.ru.

² Работа ведется на основании задания на выполнение госзаказа в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Министерства образования и науки Российской Федерации Уральский государственный лесотехнический университет (тема № 26.8660.2017/8.9 «Методология исследований форм экономико-технологической реальности в аспекте устойчивого управления лесопользованием»).

возможным. Одним из главных ограничений в данном случае выступает ограниченность ресурсов на планете и более медленные, относительно роста численности населения Земли, темпы возобновления природных ресурсов. Так, по данным Всемирного фонда природы, за последние 40 лет наблюдается падение более чем на 30 % показателя Индекса живой Планеты (оценивает состояние биоразнообразия), причем признаки замедления этого процесса пока отсутствуют⁶.

Человечество стоит на пороге кардинальных перемен, так как очевидно, что сложившаяся ситуация требует решения и не сможет сохранять стабильность в среднесрочной перспективе.

Поэтому мы видим высокую активность мирового экспертного сообщества по обсуждению этой проблемы. В 2010 г. 40-й Всемирный экономический форум (Давос) декларировал «зеленую» экономику как ориентир для стратегического развития планеты⁷. Вопросы перехода к «зеленой» экономике активно обсуждались на Конференции ООН по устойчивому развитию в 2012 г. «Рио+20». В России 2017 г.

был назван Годом экологии. Научное и экспертное сообщество единогласно во мнении о том, что «зеленая» экономика может стать средством для решения комплекса сложившихся эколого-социо-экономических проблем. Сложившаяся ситуация усугубляется тем, что экономика лишь часть сложной природно-социальной системы, компоненты которой взаимосвязаны, но не всегда предсказуемо эволюционируют. Очевидно, что сегодня необходима новая теория экономического роста мировой экономики, способная решить комплекс текущих эколого-социо-экономических проблем с помощью эффективных экономических инструментов.

Однако в связи с тем, что «зеленая» экономика является относительно новым направлением в современной науке, мы наблюдаем существенные различия в ее понимании и определении.

Наиболее известное и широкое понимание этого термина предлагает ЮНЕП, организация ООН по охране окружающей среды: «зеленая» экономика определяется как хозяйственная деятельность, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость, и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы»⁸. В связи с этим необходимо рассмотреть всю историю формирования определения «зеленой» экономики.

Степень изученности и проработанности проблемы

Впервые термин «зеленая» экономика появился в экономике около 30 лет назад [1]. В первоначальный период он исполь-

³ Данные информационного агентства ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3930868> (дата обращения: 01.12.2017).

⁴ Данные информационного агентства РТ [Электронный ресурс]. URL: <https://russian.rt.com/business/article/451195-vvp-rossiya-mvf-prognoz> (дата обращения: 01.12.2017).

⁵ Отчет ООН. World Population Prospects The 2017 Revision Key Findings and Advance Tables (англ.) [Электронный ресурс]. URL: http://ekois.net/wp-content/uploads/2016/11/lpr_2016_summary_ru_net.pdf (дата обращения: 01.12.2017).

⁶ Отчет Всемирного фонда природы за 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: http://wwf.panda.org/about_our_earth/all_publications/lpr_2016/ (дата обращения: 01.12.2017).

⁷ Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. Принята 8 сентября 2000 года Генеральной Ассамблеей ООН (Резолюция № A/RES/52/2). 2000. 7 с. URL: <http://www.un.org/ru/documents/decl-conv/declarations/summitdecl.shtml> (дата обращения: 01.12.2017).

⁸ Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. Принята 8 сентября 2000 года Генеральной Ассамблеей ООН (Резолюция № A/RES/52/2). 2000. 7 с. URL: <http://www.un.org/ru/documents/decl-conv/declarations/summitdecl.shtml> (дата обращения: 01.12.2017).

Вуквич Н.А.

зовался для обозначения различных экономических явлений и не имел множества нечетких интерпретаций, причем иногда противоречивых.

Сегодня в мировом научном сообществе базовое общее понимание термина «зеленая» экономика устоялось, приобрело границы. Решены дискуссии относительно базовых ее элементов. Заметен тренд на более активное использование термина «зеленая» экономика в технологической плоскости: появились новые направления в прикладной науке, такие как «зеленая» химия, «зеленое» строительство, «зеленая» промышленность и т. п.

Согласно статистике Google Scholar, проблеме «зеленой» экономики в настоя-

щее время посвящено более 45 тысяч научных публикаций.

Российская наука заинтересовалась проблемами «зеленой» экономики не так давно (с 2003 г.). Количество публикаций, посвященных этой проблеме, в России увеличивается ежегодно более чем на 20–50 научных статей и насчитывает в настоящее время более 1,3 тыс. статей, в том числе 376 из них опубликовано на международных конференциях и 867 в научных журналах (рис. 1).

В будущем, согласно представленного тренда, прогнозируется только рост научных публикаций по вопросам «зеленой» экономики.

Многие современные российские ученые, такие как А.И. Татаркин (ИЭ УрО

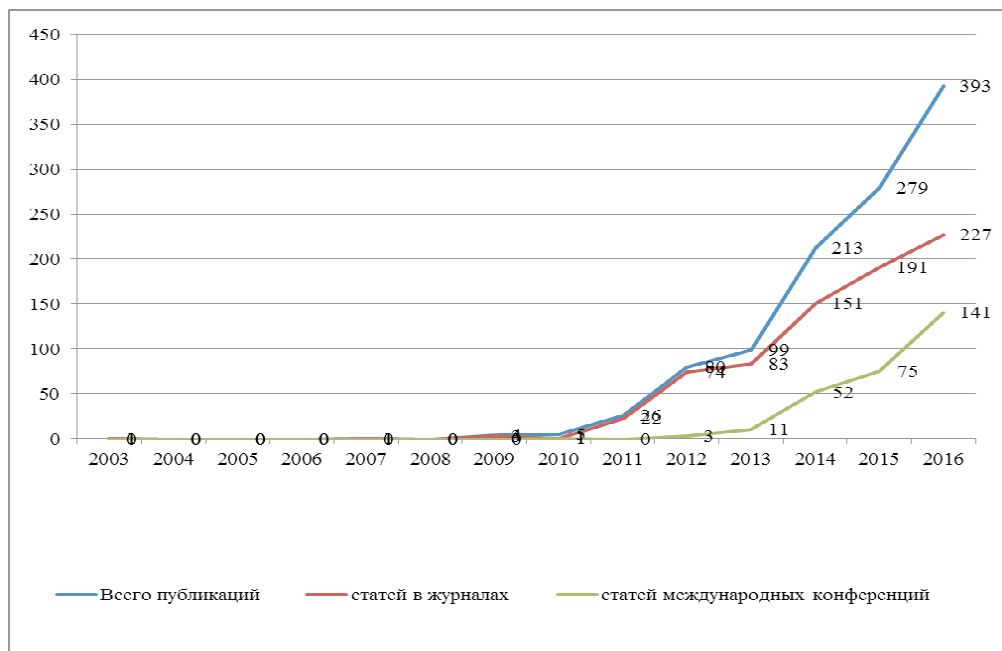


Рис. 1. Научная публикационная активность по вопросам «зеленой» экономики в России⁹

⁹ Источник: www.elibrary.ru/

РАН), В.Н. Большаков (Институт экологии растений и животных Уральского отделения РАН), В.С. Бочко (ИЭ УрО РАН), В.П. Ануфриев (УрФУ, директор ООО «Уральский центр энергосбережения и экологии»), М.Б. Петров (ИЭ УрО РАН), О.А. Романова (ИЭ УрО РАН) и др. считают, что «...поскольку в документе саммита “Рио + 20” и в научных публикациях еще не сформировалось согласованное понимание термина “зеленая экономика”, а также нет “дорожной карты” ее развития, но уже имеются ее общие принципы, следует активизировать исследования по данной проблеме. При этом исходить из того, что как к новым понятиям, так и к существующим необходим критический подход, и что только на основе всестороннего изучения их содержания, плюсов и минусов следует принимать или отвергать использование тех или иных понятий в научных исследованиях» [2].

Поэтому мы считаем необходимым найти точное и емкое определение «зеленой» экономики, которое позволит четко определить ее роль в мировой фундаментальной экономической науке для дальнейшего использования как в науке, так и в практической деятельности.

Предлагаемые методы и подходы

До настоящего времени учеными и экспертами не найдено общепринятого и емкого понятия «зеленой» экономики, с которым бы согласилась большая часть мировых экспертов. Многие российские авторы, такие как С. Розенберг, Г.Э. Кудинова, М.В. Терешина, И. Н. Дегтярева [3, 4] объясняют разнообразие интерпретаций концепции «зеленого роста», а также многообразие складывающихся национальных моделей перехода к «зеленой экономике», и, как следствие, самого определения «зеленой» экономики такими объективными причинами как «...разнообразие сложившихся институциональ-

ных систем, экономических, политических и социальных условий, а также наиболее выраженных для данной территориальной системы экологических проблем» [3].

Мы согласны с ними, что, несмотря на разнообразие научных мнений, во всех современных существующих концепциях «зеленой» экономики есть одна общая черта, а именно наличие в результате реализации предлагаемой модели эффекта, создающего основу для устойчивого развития, а именно «...эффекта декаплинга – разделение трендов прироста ВРП и изменения потребления природных ресурсов» [4]. Также общей чертой для большинства концепций «зеленого» роста или «зеленой» экономики является акцентирование внимание на качественном росте экономики.

Структурированное и аргументированное разделение современных подходов к определению «зеленой» экономики представлено в работах В.С. Бочко [2, 5]. В своих статьях он представляет наиболее комплексный и полный анализ современных подходов к вопросу «зеленой» экономики, выделяя четыре основных вида подходов [5]:

1. Общеэкономический, к которому относится новый тип экономических отношений, охватывающих все стороны жизни людей, выступая на смену таким понятиям, как капитализм, социализм. Примером такого подхода является исследование Т.В. Захаровой [6], которая аргументирует целесообразность смены капитализма другой институциональной теорией и убедительно показывает мировую статистику, а также говорит о неспособности классической экономики определить направление развития и роста для выхода из мирового экономического кризиса. Так, Т.В. Захарова считает, что, «зеленый» рост, основанный на экологически чистых технологиях, на органическом сельском хозяйстве, на эффективной энергетике и водопотреблении, на наукоемкой трансформации городской инфраструктуры, на

утилизации отходов, экологичном транспорте и т. д., сможет стать главным направлением инновационных преобразований России» [6]. Однако есть и другие мнения по этому вопросу. Так, В.С. Бочко указывает, что «...это есть неоправданная крайность» [5].

По нашему мнению, общеэкономический подход имеет право на существование, так как классическая экономическая теория в настоящее время не предлагает решения комплекса сложившихся мировых эколого-экономических проблем и не отвечает на основной вопрос, как и за счет чего обеспечить экономический рост в условиях современного кризиса.

В то же время предлагаемая современная концепция «зеленой» экономики напрямую указывает вектор роста, экологизация современной экономики и направления роста, это создание новых экологически чистых отраслей за счет спроса со стороны государства и формирования нового спроса и новой культуры потребления со стороны общества.

Подтверждение правильности такой точки зрения мы можем найти в работах зарубежных авторов. Так, перспектива динамического потенциала и институциональной теории рассматриваются в работах J. Yang, F. Zhang, X. Jiang & W. Sun (2015) [7]. Они изучали компании в странах с формирующейся рыночной экономикой и их реакцию на «зеленое» управленческое давление, а также результаты внедрения методов «зеленого» управления. Опираясь на данные 272 китайских фирм, это исследование показывает, что стратегическая гибкость положительно влияет на принятие практики «зеленого» управления. Это исследование дает глубокое объяснение связи между внедрением практики «зеленого» управления и конкурентоспособности [7]. Интересен пример изучения опыта Азии в вопросе развития «зеленой» экономики, проведенный Н.В. Dulal, R. Dulal &

P.K. Yadav (2015) [8]. Они показывают, что продолжающийся быстрый экономический рост в Азии успешно выводит миллионы бедных из порочного круга нищеты, но также быстро приводит потребление ресурсов к неустойчивым уровням. Авторы обращают внимание, что рост производства и потребления на местном уровне приводит к значительному увеличению внешних издержек, таких как обезлесение, и к таким побочным последствиям, как увеличение выбросов, включая парниковый газ (ПГ); истощение невозобновляемых ресурсов; загрязнение рек; опустынивание; наводнения; и долгосрочное изменение климата. Они аргументируют, что сегодня по сравнению с другими регионами, в Азии самый высокий уровень инноваций в политике, и это может помочь в переходе к «зеленой» экономике. Они резюмируют, что используемые финансовые инструменты в определенной степени уже изменяют совокупный спрос на ресурсы и экономическую деятельность, распределение ресурсов и распределительный потенциал экономики. Такой инструмент, как налог на выбросы углерода, который имеет реальный потенциал для сдерживания роста выбросов и спасения экономики от запыления в углеродоемкие пути, пока не принят широко. Налог на добычу природных ресурсов еще предстоит ввести в более широких масштабах, несмотря на безудержное уничтожение природных ресурсов и окружающей среды и увеличение выбросов ПГ. Авторы считают, что распространение «зеленых» фискальных мер в Азии очень эффективно [8]. Безусловно, этот вывод указывает на первостепенную роль государства в стимулировании и формировании «зеленой» экономики.

Многие современные европейские ученые согласны с тем фактом, что концепция «зеленой» экономики имеет существенные шансы стать экономикой будущего.

Так, D.M. Pociovălișteanu, I. Novo-Corti, M.I. Aceleanu, A.C. Șerban & E. Grecu (2015) [9] (рис. 2) показывают, что устойчивое экономическое развитие требует обеспечения экономического роста и развития с точки зрения охраны окружающей среды, говоря

тем самым о необходимости перехода к «зеленой» экономике, так как это обеспечивает мост между устойчивым экономическим ростом, улучшением здоровья человека, социальной справедливостью, занятостью и охраной окружающей среды.



Рис. 2. Взаимосвязь «зеленой» экономики и устойчивого развития [9]

2. Отраслевой, под которым в большей степени понимается развитие «зеленых» отраслей, в том числе переход к низкоуглеродной экономике. Вопросы альтернативной энергетики на основе возобновляемых источников энергии и ее роли в развитии «зеленой» экономики активно рассматриваются современными учеными всего мира, такими как J. Mauritzen (2016) [10], J.J. Andreas, C. Burns & J. Touza (2017) [11], J. Meckling & L. Hughes (2018) [12]. Б.Н. Порфирьев и другие приверженцы отраслевого подхода ставят альтернативную энергетику на первое и ключевое место среди «зеленых» отраслей и понимают «...“зеленую” экономику как разработку, производство и эксплуатацию технологий и оборудования для контроля и уменьшения выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, мониторинга и прогнозирования климатических изменений, а также технологий энерго- и ресурсосбережения и возобновляемой энергетики. Сюда же включаются разработка, выпуск и использование технологий и материалов для защиты зданий и сооружений от резких колебаний температуры, влажности и ветровой нагрузки; производство экологически чистой продукции, в том числе сельскохозяйственной (продукты питания, естественные волокна) и потребительских товаров (например, лекарства и предметы личной гигиены на естественной, природной основе без химических добавок)» [12, 13]. Но мы видим, что эта группа мнений близка к первой, так называемой общенаучной группе, так как эти авторы говорят о необходимости модернизации и повышения эффективности производства в контексте решения глобальных экологических проблем, таких как глобальное потепление и т. п.

Некоторые авторы, в частности В.С. Бочко, считают, что «...такая трактовка зеленой экономики по своей сущности принципиально не отличается от понятий

“экологическое природопользование”, поэтому выступает как их новый более понятный вариант по сравнению со слабо понимаемой моделью устойчивого развития» [5].

По нашему мнению, этот подход к «зеленой» экономике близок к теории сбалансированного природопользования [14], согласно которой человечество обязано компенсировать вред, наносимый природе, возвращая тем самым экологический баланс к первоначальной точке. Сложно поспорить с гипотезами сторонников этого подхода, однако, на наш взгляд, в нем не отражены вопросы, связанные с развитием экологически чистого транспорта и транспортной инфраструктуры, экологически чистого строительства и туризма. Например, ряд современных ученых, в том числе М. Stroebel (2015) [15], говорящие о «зеленой» экономике и о создании новых «зеленых» секторов экономики или пересмотре роли традиционных отраслей, отдельно выделяющие туризм и смежные с ним отрасли как перспективную отрасль экономики будущего, особую роль в развитии «зеленой» экономики уделяют туризму. Они считают, что туризм может способствовать росту, развитию и сокращению масштабов нищеты при одновременном снижении воздействия на окружающую среду, также в качестве аргумента ими приводится тот факт, что именно туризм придает особое обрамление «зеленой» экономике, так как он настраивает промышленность на дальнейший «зеленый» рост [15].

Также этот подход не рассматривает такой важный природный ресурс, как атмосферный воздух. Остались за рамками этих исследований и важные социальные вопросы, и проблема развития социальных институтов по формированию экологической культуры населения.

3. Технологический, под которым предлагается понимать «...переход всех производств на технологии, обеспечивающие создание экологически чистых промышленных

и продовольственных товаров» [5]. Также этот подход не затрагивает такие направления, как туризм и другие новые «зеленые» отрасли, как, например, «зеленое» строительство. При этом подходе приоритет в переходе к «зеленой» экономике отдается бизнесу, что противоречит его главной цели, получению прибыли, в то время как роль государства при таком подходе рассматривается мало и не является ключевой. Ведь государство является главным стейкхолдером «зеленой» экономики, так как «зеленая» экономика в современной ее трактовке нацелена на решения преимущественно государственных задач.

По нашему мнению, слабой стороной отраслевого и технологического подхода является отсутствие внимания на взаимосвязи развития «зеленой» экономики и развития «зеленых» экогородов, которые в настоящее время активно формируют спрос на «зеленые» технологии и являются одним из драйверов развития «зеленой» экономики.

О важной роли экогородов в развитии «зеленой» экономики говорят многие современные авторы. Эти вопросы и необходимость построения эффективной «зеленой» бюджетно-финансовой политики отражены в исследованиях Р. Baranova & F. Paterson (2017) [16], I. Monasterolo & M. Raberto (2018) [17]. «Зеленая» повестка дня для городов и экономики в целом является одним из основных направлений деятельности всемирных организаций и все более важным национальным и городским приоритетом, по мнению Р. Newton & P. Newman (2015) [18]. На примере Австралии авторы показывают, взаимозависимости и взаимовлияние «зеленой» городской инфраструктуры, экогородов и «зеленого» сектора экономики. Они проводили опрос, который показал, что 85 % опрошенных компаний заявляют «зеленый» рост как приоритет. Также опрошенные компании признают возможности для более активного участия промышленности

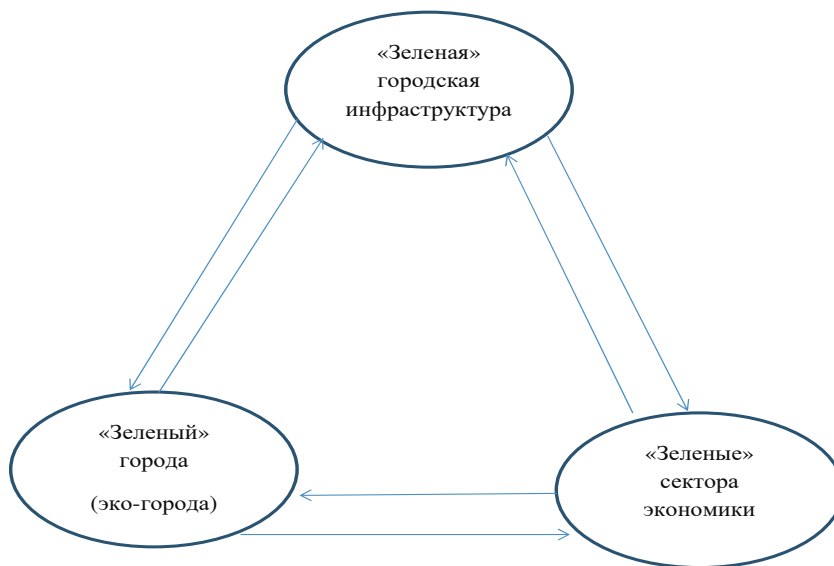


Рис. 3. Критические связи «зеленой» экономики: роль построенного сектора окружающей среды в обеспечении «зеленых» городов и «зеленой» экономики по модели П. Ньютон, П. Ньюман (2015) [18]

в переходе к низкоуглеродной («зеленой») экономике при условии более активного поощрения со стороны правительства (рис. 3) [18].

4. «Цивилизационным/нравственно-технологический», при выделении которого В.С. Бочко и его единомышленники «...исходят из того, что зеленая экономика есть осознанный переход интеллектуально развитого общества на экологически чистые технологии во всех сферах, включая быт и отдых. Данный подход базируется на учете роста общей и профессиональной культуры людей» [5]. С этим подходом сложно поспорить, но в современном обществе разные страны находятся на различном уровне развития, включая экономическое, и, соответственно, исходя из предложенной В.С. Бочко гипотезы, «зеленая» экономика может существовать только в странах с развитой экономикой, а в странах с развивающейся экономикой не может. Эту гипотезу сложно принять для стран с развивающейся экономикой, но для которых не характерны проблемы с экологией, например Таиланд, экономика которого построена на доходах от туризма. Хотя, конечно, сложно опровергнуть эту гипотезу для развитых стран. В странах с развитой экономикой мы видим высокий уровень культуры населения и экологической культуры в том числе, которая является базовой ценностью в системе «зеленой» экономики и определяет все остальные параметры.

Так, например, значимость и важность персонального участия на уровне индивида в вопросе перехода к «зеленой» экономике также изучал S. Bracking (2015) [19]. В своей статье он задается вопросом о том, как далеко перформативность в «зеленой» экономике генерирует материальные или виртуальные активы и рассматривает взаимосвязь между активами и их производными финансовыми инструментами. Его исследование опирается на

два тематических исследования – одно из механизмов чистого развития (МЧР) в Южной Африке, другое – из глобального рынка частных «зеленых» облигаций, чтобы показать, как государственное, так и частное финансирование может генерировать виртуальную экономическую деятельность, совместно создаваемую процессами социальной оценки и собственно накопления [19].

Резюмируя проведенный анализ современных подходов к определению «зеленой» экономики, следует заметить, что из всех существующих на сегодняшний день подходов (общеекономического, отраслевого, технологического, цивилизационного) ни один нельзя назвать полным, так как все они имеют недостатки, поэтому необходим новый подход к определению «зеленой» экономики, синтезирующий достоинства уже существующих подходов, но базовым подходом, по нашему мнению, стоит выбрать общеэкономический подход, рассматривающий «зеленую» экономику как новую теорию экономического роста.

Анализ полученных результатов

В соответствии с общеэкономическим подходом к определению «зеленой» экономики необходимо еще раз вернуться к изучению вопросов устойчивого развития и интегративному подходу к устойчивому развитию. Это позволит нам определить базовые взаимосвязи «зеленой» экономики: экология, экономика, общество.

Этот подход также декларирует базовые ценности «зеленой» экономики: гармонизация отношений через взаимодействие человечества и биосферы, развитие человечества в границах законов развития биосферы, осознанные ограничения на потребление ресурсов биосферы и удовлетворение потребностей с учетом возможностей биосферы.

Сторонники этого подхода считают, что «...наибольшей устойчивостью обладает экологическая система, наименьшей – экономическая... при выборе приоритетами развития экономических целей, мы ставим всю систему в неустойчивое состояние. <...> При переходе на экологические приоритеты развития и подчинении экономических целей социальным интересам мы переводим систему в состояние устойчивости, то есть устойчивого развития» [20]. Примером такого подхода является модель S. Duwe (2015) (рис. 4), созданная на основе материалов на основе Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде, который предлагает рассматривать систему экологических ценностей как ключевую и определяющую ценности общества, а затем и экономики [20]. Эта точка зрения особенно актуальна сегодня в свете актуализации глобальной угрозы выживания человечества как вида в связи с осложнениями экологической обстановки.

Альтернативным мнением является популярная сегодня модель «зеленой» экономики Карла Буркарта [21] (рис. 5). Карл Буркарт рассматривает «зеленую» экономику как устойчивую часть пересечения системы «экология – экономика – общество» [21]. Он считает, что именно «зеленая» экономика за счет балансирования интересов приводит в баланс социо-эколого-экономическую систему. Причем наименее стабильной считается экономическая часть. Система получает устойчивость (стабильность) только за счет доминирования экологической части. На наш взгляд, данная визуализация концепции «зеленой» экономики наиболее полно отражает ее реальную суть.

Как указано выше, экологические ограничения стали всерьез приниматься во внимание учеными и практиками всего мира, уже доказана необходимость экологизации принципов хозяйствования под угрозой существования человеческой цивилизации как таковой. Помимо реше-

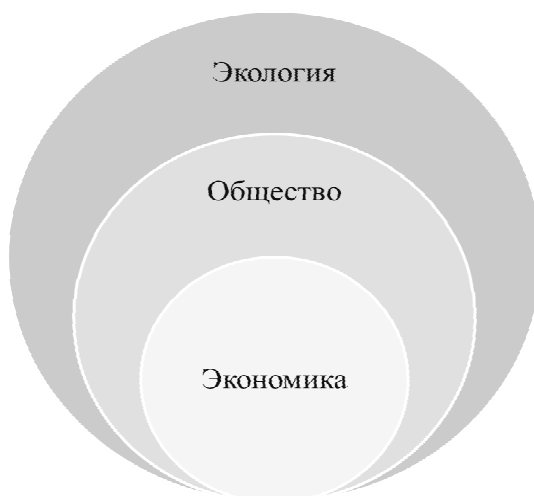


Рис. 4. Экономика как подсистема общества¹⁰[20]

¹⁰Источник: Модель Duwe S. (диссертация) на основе Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (2011: 510).

ния проблемы безопасности человеческой цивилизации, переход к принципам «зеленой» экономики позволит создавать новые отрасли и, как следствие, новые рабочие места, решив тем самым проблемы мирового экономического кризиса. Сегодня популярна теория М. Кеннет, согласно которой «...только “зеленая” экономика способна стабилизировать экономические системы и сбалансировать интересы человека, природы и эффективного использования ресурсов»¹¹.

Базовая идея «зеленой» экономики состоит в кардинальной смене технологического уклада и переходу к технологиям, использующим только возобновляемые ресурсы. Это означает, что на первое место в развитии ставятся экологические ценно-

¹¹ Kennet M. Green Economics Is What? An age of global transformation // An Age of Green Economics 2010. 12 p. [Electronic resource]. URL: [http:// www.greeneconomics.org.uk](http://www.greeneconomics.org.uk) (date accessed: 01.12.2017).

сти и приоритеты, что является прерогативой государства и межгосударственных альянсов. Именно за счет смены технологического уклада в сторону «зеленых» отраслей (технологий) по концепции «зеленой» экономики обеспечивается экономический рост и создаются новые высокотехнологичные места. По мнению многих экспертов и в соответствии с принятыми на государственном уровне стратегическими документами, только к 2030 г. в мире будет создано более 20 млн новых рабочих мест, непосредственно связанных с «зелеными» отраслями. Эти прогнозы показывают реализацию минимального пессимистического сценария, реальная цифра гораздо выше, так как однозначно будет получен мультипликативный эффект в смежных отраслях.

На наш взгляд, развитие «зеленой» экономики на практике, а значит и в теории, будет происходить гораздо динамичнее, так



Рис. 5. Модель «зеленой» экономики Карла Буркарт [22]

как в пользу этого свидетельствуют следующие факторы:

1) активно развивающаяся альтернативная энергетика, особенно на базе ресурсов биомассы (этот процесс стимулируется высокой экономической привлекательностью проектов, основанных на использовании древесного топлива и т. п.);

2) создание новой отрасли за счет развития экологического туризма. Так как концепция «умных» городов показала свою жизнеспособность, мы видим глобальный тренд, свидетельствующий о том, что наиболее квалифицированные кадры, генерирующие все большую долю ВВП, ориентированы на проживание в экологически благоприятных условиях для жизни, работы и отдыха.

3) высокая инвестиционная привлекательность «зеленых» проектов, так как в большинстве развитых и наиболее прогрессивных развивающихся экономик государство активно осуществляет экономические меры государственной поддержки «зеленых» проектов (ЕС, Казахстан, Белоруссия и т. п.), а также такие проекты имеют высокую привлекательность для среднесрочных и долгосрочных инвестиций;

4) высокая эффективность и масштабность вовлечения в «зеленые» производства людей со средней квалификацией, особенно в проекты по сельскохозяйственной, утилизации, сортировке и переработки ТБО и т. п. Это позволит решить большой спектр государственных задач по обеспечению занятости и качества жизни населения;

5) развитие нового экологически чистого, энергоэффективного строительства с акцентом на уникальные ландшафты. Этот пункт созвучен пункту 2, люди все больше и чаще выбирают для жизни безопасное жилье и хотят быть ближе к природе, причем каждый день. Об этом свидетельствует тенденция к миграции населения в мегаполисах для проживания в коттеджные посел-

ки-спутники мегаполисов. Так, в Екатеринбург по данным ассоциации строителей Урала в настоящее время их насчитывается более 200, и прогноз говорит о сохранении этой тенденции.

Резюмируя мнения российских и зарубежных ученых в определении «зеленой» экономики, хотелось бы заметить, что большинство из них едины в следующих вопросах:

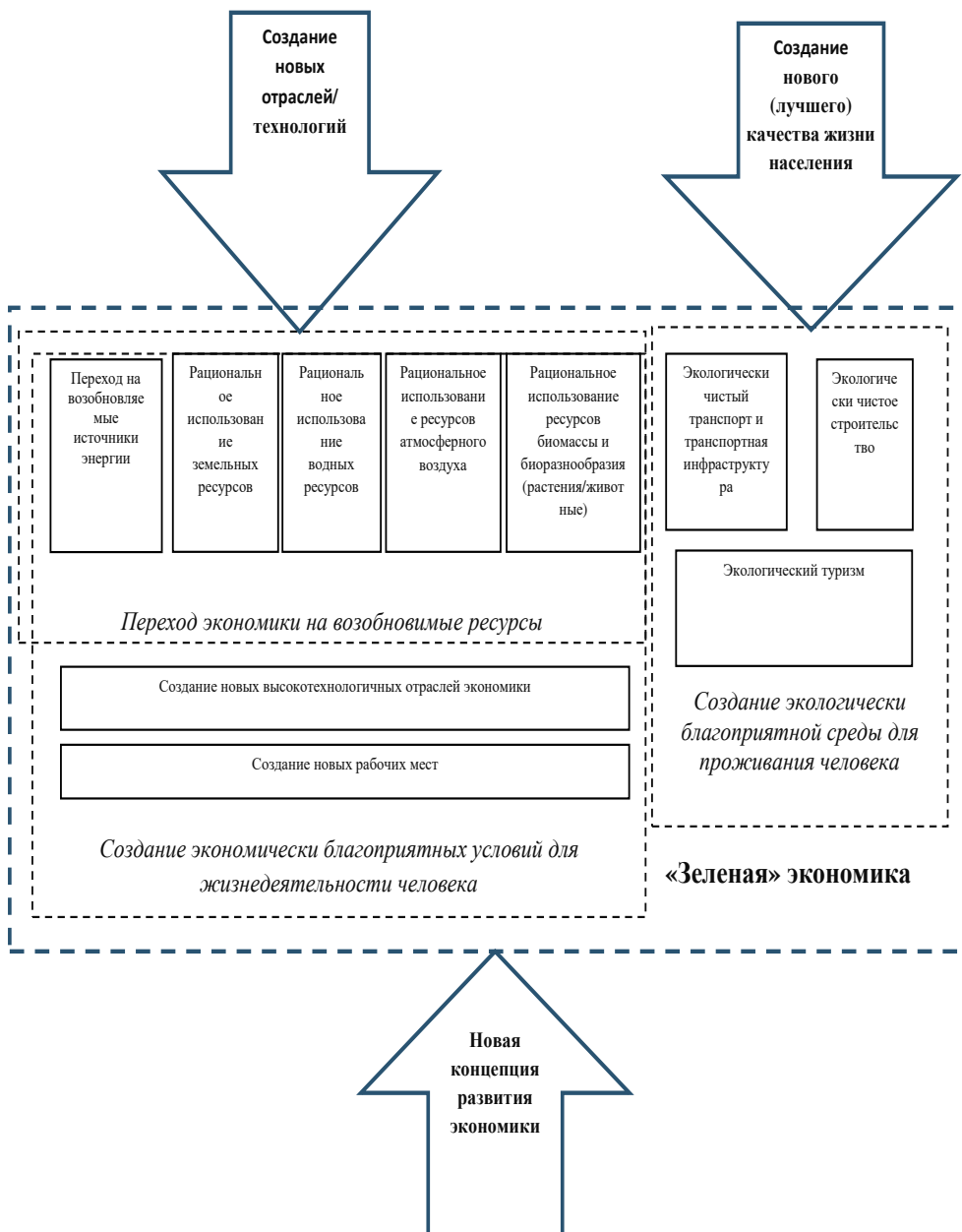
1. Глобальная экологическая угроза человеческой цивилизации в связи с ухудшением экологической обстановки на Земле требует балансирования экономических целей экологическими целями, поэтому переход к принципам «зеленой» экономики неизбежен.

2. Классическая экономическая теория, в том числе теория «нулевого роста», не дает внятных практически реализуемых ориентиров по дальнейшему развитию мировой экономики, поэтому мы находимся на революционном этапе кардинальной смены экономической парадигмы и перехода на государственном уровне к балансированию системы экономических ценностей экологическими.

3. Необходимо новое интегральное определение «зеленой» экономики, четко определяющее ее место и границы в современной науке.

4. Современные подходы в методологии «зеленой» экономики можно схематически представить и разделить на две основные группы:

- это элементы «зеленой» экономики, направленные на создание экологически благоприятной с экологической точки зрения среды для проживания человека;
- элементы «зеленой» экономики, направленные на создание экономически благоприятных условий и новых экономических возможностей для жизнедеятельности человека, не не-

Рис. 6. Схема «зеленой» экономики¹³¹² Предлагаемая автором модель «зеленой» экономики.

сущих угрозы экологической обстановке (рис. 6).

5. Роль государства в переходе к принципам «зеленой» экономики ключевая. Важную роль в развитии «зеленой» экономики играют «зеленые» города (экогорода).

6. Современные исследования однозначно указывают на базовую роль альтернативной экологически чистой энергетики (низкоуглеродной) в переходе к принципам «зеленой» экономики.

7. Необходим переход на преимущественное использование возобновляемых ресурсов, что и послужит предпосылкой для технологического сдвига экономики.

8. Вопрос инфраструктуры, обеспечивающей создание, развитие и внедрение «зеленых» технологий актуален и проблематичен для большинства стран, внедряющих принципы «зеленого» роста.

Исходя из анализа слабых и сильных сторон современных подходов к определению «зеленой» экономики, считаем, что наиболее целесообразным является объединение существующих теоретических подходов и синтез на их основе нового видения «зеленой» экономики (рис. 6).

Выводы

Таким образом, главный вывод по теме исследования состоит в том, что «зеленая» экономика определяет своей целью балансирование нестабильных эколого-социально-экономических систем в целях выживания человеческой цивилизации. Экологическая компонента «зеленой» экономики является приоритетным и стабилизирующим элементом.

В современном определении термина «зеленой» экономики необходимо исходить из результата синтеза общеэкономического, отраслевого, технологического и цивилизационного подходов, в соответствии с которыми можно определить «зеленую» экономику как экономику устойчивого роста с доминированием экологически чистых отраслей, использующих альтернативную энергетику и ресурсосберегающие технологии, при которой экономический рост и развитие экологической культуры населения активно стимулируются государственной эколого-экономической политикой (в целях сохранения человеческой цивилизации на Земле).

Список использованных источников

1. Pearce D.W., Markandya A., Barbier E. *Blueprint for a Green Economy*. Vol. 1. London: Earthscan, 1989.
2. Бочко В.С., Некрасов А.А. Зеленая экономика: теория вопроса // Журнал экономической теории. 2014. № 1. С. 244–248.
3. Розенберг Г.С., Кудинова Г.Э. На пути к «зеленой» экономике (знакомаясь с докладом ЮНЕП к «Рио + 20») // Биосфера. 2012. Т. 4, № 3. С. 245–250.
4. Терешина М.В., Дегтярева И.Н. «Зеленый рост» и структурные сдвиги в региональной экономике: попытка теоретико-методологического анализа // Теория и практика общественного развития. 2012. № 5. С. 246–248.
5. Бочко В.С. Зеленая экономика: вторая вечная проблема человечества // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2014. № 3. С. 113–119.
6. Захарова Т.В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 4 (16). С. 28–38.
7. Yang J., Zhang F., Jiang X., Sun W. Strategic Flexibility, Green Management, and Firm Competitiveness in an Emerging Economy // *Technological Forecasting*

- and Social Change. 2015. Vol. 101. P. 347–356.
8. Dulal H.B., Dulal R., Yadav P.K. Delivering Green Economy in Asia: the Role of Fiscal Instruments // *Futures*. 2015. Vol. 73. P. 61–77.
 9. Pociovălișteanu D.M., Novo-Corti I., Aceleanu M.I., Șerban A.C., Grecu E. Employment Policies for a Green Economy at the European Union Level // *Sustainability*. 2015. Vol. 7, No. 7. P. 9231–9250.
 10. Mauritzen J. Cost, Contractors and Scale: An Empirical Analysis of the California Solar Market. 2016.
 11. Andrea J.J., Burns C., Touza J. Renewable Energy as a Luxury? A Qualitative Comparative Analysis of the Role of the Economy in the EU's Renewable Energy Transitions During the 'Double Crisis' // *Ecological Economics*. 2017. Vol. 142. P. 81–90.
 12. Meckling J., Hughes L. Protecting Solar: Global Supply Chains and Business Power // *New Political Economy*. 2018. Vol. 23, No. 1. P. 88–104.
 13. Порфирьев Б.Н. «Зеленая» экономика: общемировые тенденции развития и перспективы // *Вестник Российской академии наук*. 2012. Т. 82, № 4. С. 323–332.
 14. Golubetskaya N.P. Sustainable Use of Natural Resources in the Transition Economy. M.: NIA-Priroda, 2001.
 15. Stroebel M. Tourism and the Green Economy: Inspiring or Averting Change? // *Third World Quarterly*. 2015. Vol. 36, No. 12. P. 2225–2243.
 16. Baranova P., Paterson F. Environmental Capabilities of Small and Medium Sized Enterprises: Towards Transition to a Low Carbon Economy in the East Midlands // *Local Economy*. 2017. Vol. 32, No. 8. P. 835–853.
 17. Monasterolo I., Raberto M. The EIRIN Flow-of-Funds Behavioural Model of Green Fiscal Policies and Green Sovereign Bonds // *Ecological Economics*. 2018. Vol. 144. P. 228–243.
 18. Newton P., Newman P. Critical Connections: The role of the Built Environment Sector in Delivering Green Cities and a Green Economy // *Sustainability*. 2015. Vol. 7, No. 7. P. 9417–9443.
 19. Bracking S. Performativity in the Green Economy: How Far Does Climate Finance Create a Fictive Economy? // *Third World Quarterly*. 2015. Vol. 36, No. 12. P. 2337–2357.
 20. Duwe S. Governing the Transition to a Green Economy: dis. Freie Universität Berlin, 2015.
 21. Burkart K. How Do You Define the 'Green' Economy? // *MNN – Mother Nature Network*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mnn.com/greentech/research-innovations/blogs/how-do-you-define-the-green-economy>.

Vukovic N.A.Ural State Forest Engineering University,
Ekaterinburg, Russia**GREEN ECONOMY: DEFINITION AND MAIN DIRECTIONS
OF DEVELOPMENT**

Abstract. Currently, a set of global environmental and economic threats and challenges is forcing world economic science to find new ways of development of the world economy. A new model of economic growth must satisfy two main criteria: firstly, to find a qualitatively new path of growth, and, secondly, to ensure the safety and improve environmental quality for human habitation, i.e. to provide new economic growth without negative consequences for the environment. Many modern scientists see the solution to these problems in a relatively new trend in the economy that has been existing for over 30 years - the green economy. Top politicians and civil servants in leading economies echo their view. In this regard, the author has conducted in the present article the analysis of existing definitions of the green economy and has identified that many of them do not always agree on how to interpret and define the notion. The author has investigated the definition and formulation of various existing theories. The author has also examined the available Russian and international studies on the topic of sustainable development and green economy. During the research the methods of scientific analysis, comparison and synthesis were used. As the result of the research, the author has come to a conclusion about the necessity of developing a new definition of the green economy which would clearly explain its essence. The author emphasizes that the concept of green economy does not replace sustainable development, but achieving the sustainability of a nation depends almost entirely on the formation of the “right” kind of economy.

Key words: green economy; sustainable development; innovative economy; economic growth; ecology.

References

1. Pearce, D.W., Markandya, A., Barbier, E. (1989). *Blueprint for a Green Economy*. Vol. 1. London, Earthscan.
2. Bochko, V.S., Nekrasov, A.A. (2014). Zelenai ekonomika: teoriia voprosa [Green Economy: Theory]. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii (Russian Journal of Economic Theory)*, No. 1, 244–249.
3. Rozenberg, G.S., Kudinova, G. E. (2012). Na puti k «zelenoi» ekonomike (znakomias' s dokladom IuNEP k «Rio + 20») (Towards the Green Economy (Becoming Familiar with UNEP Report To RIO+20)). *Biosfera [Biosphere]*, Vol. 4, No. 3, 245–250.
4. Tereshina, M.V., Degtiareva, I.N. (2012). «Zelenyi rost» i strukturnye sdvigi v regional'noi ekonomike: popytka teoretiko-metodologicheskogo analiza (Green Growth and Structural Progress in Regional Economy: Theoretical and Methodological Analysis). *Teoriia i praktika obshchestvennogo razvitiia (Theory and Practice of Social Development)*, No. 5, 246–248.

5. Bochko, V.S. (2014). Zelenaiia ekonomika: vtoraiia vechnaia problema chelovechestva (Green Economy: The Second Eternal Problem of Mankind). *Vestnik UrFU. Seriiia ekonomika i upravlenie (Bulletin of Ural Federal University: Series Economics and Management)*, No. 3, 113–119.
6. Zakharova, T.V. (2011). «Zelenaiia» ekonomika kak novyi kurs razvitiia: global'nyi i regional'nyi aspekty (Green Economy as a New Course of Development: Global and Regional Aspects). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika (Tomsk State University Journal of Economics)*, No. 4 (16), 28–38.
7. Yang, J., Zhang, F., Jiang, X., Sun, W. (2015). Strategic Flexibility, Green Management, and Firm Competitiveness in an Emerging Economy. *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 101, 347–356.
8. Dulal, H.B., Dulal, R., Yadav, P.K. (2015). Delivering Green Economy in Asia: the Role of Fiscal Instruments. *Futures*, Vol. 73, 61–77.
9. Pociovalișteanu, D.M., Novo-Corti, I., Aceleanu, M.I., Șerban, A.C., Grecu, E. (2015). Employment Policies for a Green Economy at the European Union Level. *Sustainability*, Vol. 7, No. 7, 9231–9250.
10. Mauritzen, J. (2016). *Cost, Contractors and Scale: An Empirical Analysis of the California Solar Market*.
11. Andrea, J.J., Burns, C., Touza, J. (2017). Renewable Energy as a Luxury? A Qualitative Comparative Analysis of the Role of the Economy in the EU's Renewable Energy Transitions During the 'Double Crisis'. *Ecological Economics*, Vol. 142, 81–90.
12. Meckling, J., Hughes, L. (2018). Protecting Solar: Global Supply Chains and Business Power. *New Political Economy*, Vol. 23, No. 1, 88–104.
13. Porfir'ev, B.N. (2012). «Zelenaiia» ekonomika: obshchemirovye tendentsii razvitiia i perspektivy [Green Economy: Global Development Trends and Prospects]. *Vestnik Rossiiskoi akademii nauk (Bulletin of the Russian Academy of Sciences)*, Vol. 82, No. 4, 323–332.
14. Golubetskaya, N.P. (2001). *Sustainable Use of Natural Resources in the Transition Economy*. Moscow, NIA-Priroda.
15. Stroebel, M. (2015). Tourism and the Green Economy: Inspiring or Averting Change? *Third World Quarterly*, Vol. 36, No. 12, 2225–2243.
16. Baranova, P., Paterson, F. (2017). Environmental Capabilities of Small and Medium Sized Enterprises: Towards Transition to a Low Carbon Economy in the East Midlands. *Local Economy*, Vol. 32, No. 8, 835–853.
17. Monasterolo, I., Raberto, M. (2018). The EIRIN Flow-of-Funds Behavioural Model of Green Fiscal Policies and Green Sovereign Bonds. *Ecological Economics*, Vol. 144, 228–243.
18. Newton, P., Newman, P. (2015). Critical Connections: The role of the Built Environment Sector in Delivering Green Cities and a Green Economy. *Sustainability*, Vol. 7, No. 7, 9417–9443.
19. Bracking, S. (2015). Performativity in the Green Economy: How Far Does Climate Finance Create a Fictive Economy? *Third World Quarterly*, Vol. 36, No. 12, 2337–2357.
20. Duwe, S. (2015). *Governing the Transition to a Green Economy*: dis. Freie Universität Berlin.
21. Burkart, K. How Do You Define the 'Green' Economy? *MNN – Mother Nature Network*. Available at: <http://www.mnn.com/greentech/research-innovations/blogs/how-do-you-define-the-green-economy>.

Information about the author

Vukovic Natalia Anatolievna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ural State Forest Engineering University, Researcher of Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia, (622100, Ekaterinburg, Sibirsky tract, 37); e-mail: shpak@usfeu.ru.

Для цитирования: Вукович Н.А. «Зеленая» экономика: определение и современная эколого-экономическая модель // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 128–145. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.006.

For Citation: Vukovic N.A. Green Economy: Definition and Main Directions of Development. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 128–145. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.006.

Информация о статье: дата поступления 1 декабря 2017 г.; дата принятия к печати 23 января 2018 г.

Article Info: Received December 1, 2017; Accepted January 23, 2018.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

УДК: 330.43, 338.27

Д.В. Шимановский¹*Пермский государственный национальный
исследовательский университет
г. Пермь, Россия*

МАКРОФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ ШОКОВ НА ЧИСТЫЙ ПРОЦЕНТНЫЙ ДОХОД РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация. Чистый процентный доход является одной из важнейших составляющих финансового результата кредитной организации. В отличие от других компонентов прибыли банка, таких как динамика резервов или переоценка валютных активов, этот показатель принято считать одной из наиболее устойчивых детерминант доходности финансовых учреждений. Однако, несмотря на относительную стабильность чистого процентного дохода, данный фактор рентабельности кредитной организации все же подвержен воздействию шоков со стороны внешней среды, которые в настоящее время не контролируются органами государственной власти. В связи с этим целью настоящего исследования является разработка методов прогнозирования совокупного чистого процентного дохода российской банковской системы путем включения в прогноз сценариев, соответствующих наиболее вероятным для отечественной экономики шокам: ослабление или укрепление валютного курса, изменение ставки ФРС США и др. Для достижения поставленной цели нами была построена макрофинансовая модель, позволяющая прогнозировать чистый процентный доход российской банковской системы. При проведении исследования использовались эконометрические методы. В частности, в результате эмпирического анализа автором построена система, состоящая из 13 регрессионных уравнений, оцененная трехшаговым методом наименьших квадратов. При прогнозировании процентных доходов и процентных расходов российских кредитных организаций автором используются показатели Банка России. Эти показатели оценивают уровень спроса и предложения, сложившийся в кредитном и депозитном сегментах российской финансовой системы. В результате исследования автор делает вывод, что динамика курса рубля к доллару США является основным из внешних шоков, воздействующих на чистый процентный доход российской банковской системы. В то же время целенаправленная политика Центрального банка в области управления валютным гэпом, сложившимся в национальной банковской системе, может снизить зависимость рентабельности банковского сектора России от волатильности курса рубля к иностранным валютам.

Ключевые слова: макрофинансовая модель; чистый процентный доход; денежно-кредитная политика; диффузные индексы Банка России.

Введение

Финансовый сектор – важный системно значимый элемент национальной экономики, определяющий стабильность и сбалансированность ее развития. В связи с этим конъюнктура финансового рынка является одним из основных факторов экономического роста страны. В частности, возрас-

тание роли финансовой сферы при формировании микроуровня экономических отношений отмечено некоторыми отечественными экономистами (например, [1]).

Ввиду увеличения значимости финансовой системы в структуре национальной экономики возникает закономерная потребность в совершенствовании научных

методов государственного регулирования финансового рынка. В силу того, что кредитный рынок является крупнейшим сегментом финансовой системы, центральное место среди методов регулирования финансового сектора экономики занимают банковское регулирование и банковский надзор. В своем современном виде российский банковский надзор возник в середине 1990-х годов, после выхода ФЗ «О банках и банковской деятельности» [2]. Банковское регулирование и банковский надзор оказывают существенное влияние на эволюцию российской банковской системы. Качество кредитных портфелей коммерческих банков во многом зависит от банковского законодательства.

Банковское регулирование и банковский надзор являются центральными элементами управления банковской системой. Однако рациональное управление любой экономической системой должно учитывать прогноз ее развития на будущий период времени. В силу этого банковское регулирование тесно взаимосвязано с прогнозированием макроэкономических показателей, отражающих основные характеристики национальной кредитной системы.

В частности, прогнозирование чистого процентного дохода банковского сектора России чрезвычайно важно не только для регулирования финансовой системы, но и для определения ориентиров государственной экономической политики в целом. Высокая процентная маржа приводит к тому, что прибыль в национальной экономике перераспределяется от реального сектора к финансовому. Такие процессы были харак-

терны для российской экономики в начале 1990-х годов [3]. В то же время низкое значение процентной маржи приводит к банкротству неустойчивых и малорентабельных банков.

Таким образом, прогнозирование чистого процентного дохода национальной банковской системы очень важно для регулирования финансовых отношений, которые, в свою очередь, оказывают воздействие на темпы экономического роста. Однако существующие в настоящее время методы прогнозирования показателей банковского сектора России базируются либо на структуре активов кредитных организаций, либо на основных макроэкономических факторах. В то же время в отечественных исследованиях практически игнорируются такие экономические категории, как «спрос на банковские ссуды» и «предложение банковских депозитов». Тем временем Банк России с 2010 года публикует диффузные индексы, которые оценивают динамику спроса на банковские кредиты [4]. Использование этих индикаторов в экономико-математических моделях может повысить точность прогнозирования показателей национальной банковской системы и теоретически обосновать подход к моделированию рыночного механизма при установлении равновесных процентных ставок.

Обзор литературы

В настоящее время тема макрофинансового моделирования тенденций в национальной банковской системе довольно актуальна для российских экономических исследований и отражена в отечественной научной литературе рядом публикаций.

В конце 2011 года вышла статья в журнале «Банковское дело», посвященная прогнозированию рентабельности российского банковского сектора [5]. В статье разработана факторная модель прогнозирования

¹ Шимановский Дмитрий Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и математических методов в экономике Пермского государственного национального исследовательского университета, г. Пермь, Россия (614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15) e-mail: Dmitry-Shimanovsky@mail.ru.

рентабельности активов российской банковской системы. При этом автор считает целесообразным не учитывать формирование резервов на возможные потери по ссудам при расчете величины прибыли. В результате исследования делается вывод о том, что размер банка влияет на его репутацию как надежного финансового посредника. Это позволяет кредитному учреждению снижать процентные расходы и тем самым увеличивать рентабельность активов.

Между тем считаем уместным отметить ряд замечаний к экономико-математической модели, предложенной М.Е. Мамоновым. Перечислим некоторые из них.

1. Согласно модели, описанной в указанной выше статье, рентабельность активов увеличивается с ростом объема кредитного портфеля банка. Между тем чрезмерное увеличение ссудного портфеля ведет к кредитованию неплатежеспособных заемщиков, что в долгосрочной перспективе способствует падению доходности активов. На наш взгляд, зависимость между этими двумя показателями должна носить нелинейный характер.

2. Также автор делает вывод о положительной зависимости рентабельности банковской системы от доли кредитов в совокупных активах банков. Однако, следуя этой логике, кредитным организациям необходимо отказаться от операций на фондовом рынке.

В целом научная работа М.Е. Мамонова была одной из первых попыток создать факторную модель прогнозирования прибыли российского банковского сектора. Однако разработанная модель имеет ряд дискуссионных моментов и требует дальнейшего развития.

В конце 2012 года в журнале «Деньги и кредит» вышла статья, посвященная прогнозированию объемов корпоративного и розничного портфелей отечественной банковской системы [6]. Данная статья была

одним из первых отечественных научных трудов, использующих диффузные индексы Банка России. Однако автор сосредоточилась на индексах, отражающих предложение кредитных ресурсов. Между тем индексы спроса на банковские ссуды в модели О.В. Радевой не использовались. Отметим основные, на наш взгляд, недостатки модели, представленной в этой статье.

1. В качестве одного из основных факторов, определяющих инвестиции в основной капитал, автор называет предложение на кредитном рынке. Между тем в анализируемом периоде менее 10 % инвестиций в основной капитал финансировались за счет банковских кредитов [7].

2. Вызывают некоторое сомнение значения t -статистик для некоторых переменных модели, которые иногда превышают 100. Это может говорить о мультиколлинеарности объясняющих факторов.

В целом в работе О.В. Радевой показано, что диффузные индексы Банка России являются опережающими показателями и обладают хорошей прогностической силой.

В 2013 году вышла статья, в которой статистически проверяется целый ряд экономических гипотез относительно влияния различных факторов на скорость роста активов коммерческого банка [8]. Прежде всего автор этой статьи проверяет гипотезу зависимости темпов роста активов кредитного учреждения от их размера. В результате проверки данной гипотезы Д.С. Концевой делает вывод о том, что при прочих равных условиях скорость роста активов небольшого банка выше, чем крупного кредитного учреждения. Вторая гипотеза, которую автор проверяет в своей работе, – положительное влияние рентабельности банка на скорость роста его активов.

В 2016 году вышла статья, автор которой, сотрудник Банка России, исследует чувствительность показателей отечественной банковской системы к инструментарию

денежно-кредитной политики Центрального банка РФ [9]. В своей работе автор прогнозирует траекторию развития ключевых макроэкономических показателей на интервале в девять месяцев в зависимости от изменения основного индикатора денежно-кредитной политики – ставки *MIACR*. В качестве прогнозируемых переменных выступают следующие показатели: объем кредитного портфеля для рублевых обязательств, объем кредитного портфеля для обязательств в иностранной валюте.

Таким образом, отечественные исследования, посвященные прогнозированию основных показателей российской банковской системы, довольно разрозненны и слабо опираются друг на друга. Тем не менее из описанного выше обзора трудов российских авторов можно сделать следующие выводы:

Прогноз развития банковской системы должен быть сценарным, так как инструменты денежно-кредитной политики и курс рубля к иностранным валютам являются экзогенными показателями, не поддающимися достоверному прогнозированию. Эти факторы должны задавать сценарии для прогноза показателей банковской системы.

Элементы российской банковской системы неоднородны и имеют различную эластичность спроса на рынке депозитов. Большое значение имеет репутация банка. Крупные государственные банки могут позволить себе более низкие ставки по вкладам.

Несмотря на доминирующее положение нескольких крупнейших банков (ПАО «Сбербанк», ПАО ВТБ, АО «Газпромбанк»), большую роль в процессе ценообразования на банковские продукты играет конкуренция в банковском секторе.

В отличие от отечественных исследований, схожих по теме настоящей статьи, их иностранные аналоги довольно разнообразны и имеют относительно долгий исторический путь.

В работе К. Лоуна и Д.П. Моргана предложена модель векторной авторегрессии (VAR-модель), связывающая четыре показателя американской экономики: темп прироста ВВП, темп прироста объема кредитного портфеля коммерческих банков, ставку федеральных фондов и предложение на рынке заемных средств [10]. На наш взгляд, спецификация данной модели преувеличивает роль банковской системы в процессе формирования экономических отношений, выраженных в росте ВВП.

Другая работа, посвященная прогнозированию макроэкономических показателей через оценочные индикаторы спроса и предложения на кредитном рынке, была написана сотрудниками Европейского центрального банка под руководством Габе де Бондт [11]. В этом научном труде анализируются панельные данные спроса и предложения кредитных ресурсов по 12 странам еврозоны за период с 2002-го по 2009 год в квартальной динамике. Авторы делают вывод, что оценки спроса и предложения кредитных ресурсов распределенно влияют на скорость роста кредитного портфеля коммерческих банков. Иными словами, статистически значимыми являются соответствующие переменные с величиной лага как в один квартал, так и в два, и в три квартала. При этом наибольший коэффициент регрессии у переменной, соответствующей оценке предложения, наблюдается при величине лага в один квартал. Для переменной, соответствующей оценке спроса, наибольший коэффициент регрессии наблюдается при величине лага в четыре квартала. В целом данный научный труд использует оценки как спроса, так и предложения кредитных ресурсов, что является преимуществом перед моделью К. Лоуна и Д.П. Моргана, которая использует лишь оценку предложения заемных средств на кредитном рынке.

Таким образом, в зарубежных исследованиях вопрос влияния оценок спроса на банковские ссуды, сделанных при помощи диффузных индексов центральных банков соответствующих стран, на макроэкономические показатели национальной банковской системы изучен довольно хорошо. Однако в отечественных исследованиях эти индексы фактически игнорируются.

С учетом сказанного выше целью настоящей статьи является разработка методов прогнозирования чистого процентного дохода российской банковской системы с учетом отечественного и зарубежного опыта построения макрофинансовых моделей, прогнозирующих показатели национально-го банковского сектора.

Основные гипотезы и допущения модели

Так как чистый процентный доход является одной из составляющих финансового результата кредитной организации, определим основные источники появления прибыли на относительно конкурентных рынках.

Согласно положениям неоклассической экономической теории, можно выделить два основных источника прибыли. Первым источником является рыночная власть фирмы. Вторым – благоприятная конъюнктура рынка.

Так как рыночная власть фирмы является первым фундаментальным фактором прибыли, выделим основные методы оценки степени концентрации рынка. Согласно одному из исследований, основными показателями, характеризующими степень концентрации рынка, являются индекс концентрации, индекс Лернера, индекс Херфиндаля – Хиршмана [12]. На наш взгляд, последний индикатор наиболее полно отражает уровень конкуренции на рынке.

В силу вышесказанного *первой гипотезой* исследования является предположение, что значение индекса Херфиндаля – Хирш-

мана достаточно полно отражает уровень конкуренции на рынке.

При этом следует отметить, что кредитная организация работает сразу на нескольких рынках: кредитном рынке, рынке банковских депозитов, фондовом рынке. Степень конкуренции в этих сегментах финансовой системы может быть различной.

Начнем анализ уровня конкуренции между банками с кредитного рынка. При первых попытках анализа возникает следующий дискуссионный вопрос: какой из показателей брать за основу расчета данного индикатора? Для этого подходят как минимум два показателя: объем кредитного портфеля банка на текущую дату и стоимость выданных кредитов за период. Нами была рассчитана динамика обоих вариантов индикатора за период с 2010-го по 2015 год. Результаты расчетов представлены на рис. 1.

Из информации, представленной на рис. 1, можно сделать вывод, что при смене типа валютной политики в конце 2014 года (переход к свободному ценообразованию на валютном рынке) концентрация российского кредитного рынка значительно возросла. Небольшие кредитные организации менее устойчивы к кризисным явлениям и во время рецессии теряют свои позиции. В то же время в период экономического роста они способны в большей степени сегментировать рынок, нежели крупнейшие российские банки. Ввиду этого во время стабильного экономического роста уровень конкуренции на кредитном рынке повышается.

Вторым фундаментальным фактором прибыли является благоприятная конъюнктура рынка. В наших предыдущих работах было показано, что конъюнктуру кредитного рынка можно определить тремя показателями, рассчитанными на основе диффузных индексов Банка России: динамика спроса, динамика предложения и динамика избыточного спроса [13]. Ввиду этого *второй*

гипотезой является предположение, что три указанных показателя могут хорошо описать конъюнктуру кредитного рынка.

Вторым по значимости для банковского сектора сегментом национальной финансовой системы является рынок банковских депозитов. С точки зрения информационного обеспечения в области динамики спроса и предложения, данный сегмент финансового рынка изучен хуже, нежели кредитный рынок, поскольку показателей, способных напрямую оценить уровень спроса и предложения, сложившийся на рынке банковских депозитов, в России не существует.

Так же, как и на кредитном рынке, основными факторами ценообразования на рынке банковских депозитов являются конкуренция и благоприятная конъюнктура рынка. Несмотря на отсутствие общепринятых для российской практики показателей, оценивающих спрос и предложение банковских депозитов, в работе П. А. Журавлева были вы-

делены институциональные факторы предложения населением депозитных средств кредитным организациям [14]. Факторы спроса на депозиты описаны в работе [15].

В силу указанных выше рассуждений нами предложена следующая методика оценки уровня спроса и предложения на рынке банковских депозитов. Индекс предложения вычисляется на основе данных социологического опроса населения, проводимого Банком России. В результате опроса респонденты должны ответить на следующий вопрос: «Если говорить в целом, как вы считаете, сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?» Индекс предложения банковских депозитов приравнивается к диффузному индексу Банка России, отвечающему за такой фактор предложения на кредитном рынке, как «ситуация с фондированием».

Таким образом, *третьей гипотезой* исследования является предположение о том,

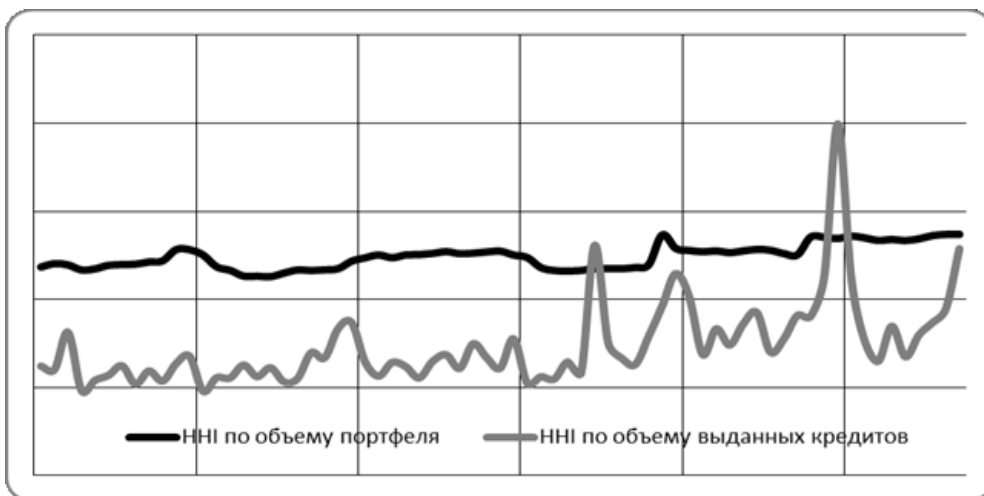


Рис. 1. Показатели, характеризующие степень концентрации российского кредитного рынка за период с 2010-го по 2015 год

что названные выше оценочные индикаторы конъюнктуры депозитного рынка объективно отражают динамику спроса и предложения на рынке банковских депозитов.

В наших предыдущих работах было показано, что оценки уровня спроса и предложения хорошо коррелируют с показателями национальной банковской системы [13]. Проверим, характерна ли такая ситуация для рынка банковских депозитов. В табл. 1 представлена корреляционная зависимость между тремя макроэкономическими показателями банковской системы и показателями, отражающими конъюнктуру рынка банковских депозитов: уровень спроса и уровень предложения.

В результате анализа данных, представленных в табл. 1, можно сделать вывод, что объем депозитов банковского сектора определяется величиной их предложения с лагом в один квартал. В то же время цены на депозитные продукты банков определяются как спросом, так и предложением.

Таким образом, нами было показано, что методические положения экономической теории, которые выделяют две фундаментальные причины прибыли фирмы на конкурентном рынке, подтверждаются статистикой двух основных сегментов российской банковской системы, в которых работают коммерческие банки: кредитного рынка и рынка банковских депозитов.

Таблица 1

Коэффициенты парной корреляции между показателями ресурсной базы
русского банковского сектора и показателями, отражающими конъюнктуру
рынка банковских депозитов

Величина лага	Изменение предложения	Изменение спроса
Темп прироста объема средств на счетах клиентов		
Лаг отсутствует	0,26	0,20
Один квартал	0,58*	0,25
Два квартала	0,26	0,13
Три квартала	0,24	0,18
Процентная ставка по вкладам физических лиц		
Лаг отсутствует	0,55*	-0,76*
Один квартал	0,25	0,08
Два квартала	-0,31	0,16
Три квартала	-0,29	0,22
Процентная ставка по депозитам юридических лиц		
Лаг отсутствует	0,46*	-0,67*
Один квартал	0,22	0,14
Два квартала	-0,38	0,34
Три квартала	-0,27	0,16

Примечание: * отмечены коэффициенты корреляции, значимые на уровне значимости 5 %

Спецификация модели и подбор необходимых статистических данных

Чистый процентный доход является разностью между процентными доходами и процентными расходами коммерческого банка, соответственно, прогнозированию подлежат эти две составляющие финансового результата банка. Они определяются процентной ставкой и объемом портфеля в текущий и предыдущий моменты времени. В свою очередь, ценообразование на кредитном и депозитном рынках определяется двумя фундаментальными факторами: уровнем конкуренции (индекс Херфиндала – Хиршмана) и рыночной конъюнктурой (динамика оценок спроса и предложения). В то же время спрос и предложение зависят от своих наборов объясняющих переменных в текущий и предыдущий моменты времени.

Таким образом, мы получаем модель векторной авторегрессии порядка p ($VAR(p)$), состоящей из тринадцати уравнений (подробнее спецификация модели описана в табл. 5):

$$Y_t = \Gamma_1 Y_{t-1} + \Gamma_2 Y_{t-2} + \dots + \Gamma_p Y_{t-p} + B_1 X_{t-1} + B_2 X_{t-2} + \dots + B_p X_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где $Y_t = (Y_{t,1}, Y_{t,2}, \dots, Y_{t,13})$ – вектор (1×13) эндогенных переменных; X – матрица ($m \times 13$) экзогенных переменных, Γ – матрица коэффициентов.

Как показано в работе сотрудников ЦБ РФ, объем кредитного портфеля хорошо

коррелирует со своей авторегрессионной компонентой [16]. Следовательно, пятое и шестое уравнения системы (1) должны быть добавлены авторегрессионной компонентой объясняющей переменной.

В табл. 2 приведены описательные статистики переменных, которые подлежат прогнозированию.

Из данных, представленных в табл. 2, можно сделать вывод, что прогнозируемые величины обладают достаточно высокой волатильностью. Связано это с тем, что они подвержены процентному риску.

Факторы спроса и предложения на кредитном рынке были описаны в наших предыдущих работах. Факторы спроса и предложения на депозитном рынке были составлены на основе работ П.А. Журавлева и А. Касси.

Согласно классическим представлениям об этапах построения эконометрической модели следующим этапом после спецификации модели должен являться подбор статистических данных.

При построении модели использованы данные, публикуемые на официальном сайте Центрального банка РФ. В частности, процентные доходы и процентные расходы банковского сектора России получены путем агрегирования данных формы 102 «Отчет о финансовых результатах» кредитных организаций РФ. Объем кредитного портфеля был получен аналогичным образом путем агрегирования данных формы 101

Таблица 2

Описательные статистики прогнозируемых показателей

Показатель	Среднее, млрд руб.	Стандартное отклонение, млрд руб.	Коэффициент вариации
Процентные доходы	3 232,45	1 102,76	0,34
Процентные расходы	1 774,45	872,01	0,49

«Оборотно-сальдовая ведомость». Агрегирование было осуществлено путем написания *SQL*-запросов средствами *MS Access*. Индекс Херфиндаля – Хиршмана, который, по нашему мнению, может аппроксимировать степень конкуренции на кредитном рынке, также был рассчитан на основе оборотно-сальдовых ведомостей кредитных организаций средствами *MS Access*.

В качестве оценки спроса и предложения на кредитном рынке использованы индексы условий банковского кредитования, публикуемые Банком России. Эти показатели публикуются ежеквартально с 2009 года для предложения банковских ссуд и с 2010 года – для спроса на банковские ссуды.

Факторы, которые согласно модели (1) определяют спрос и предложение на кредитном рынке, являются макроэкономическими показателями. Соответствующие им данные были взяты из публикаций Росстата и Банка России.

С учетом указанных обстоятельств модель была построена в квартальной динамике за период с I квартала 2011 года по II квартал 2016 года. Объем выборки для каждой из переменных составил 22 наблюдения.

Описание переменных, вошедших в модель, приведено в табл. 3.

Предварительный анализ временных рядов показал, что не все они являются стационарными согласно тесту Дики – Фуллера. Переход к первым разностям временных рядов позволил выдвинуть предположение, что все соответствующие временные ряды являются интегрированными рядами первого порядка. Проверка на коинтегрированность при помощи теста Энгла – Грейнджера говорит об отсутствии фиктивных корреляционных связей между временными рядами.

После того как были получены временные ряды для каждой из переменных, возник вопрос о методе оценки неизвестных параметров. Согласно общей эконометрической теории существуют следующие ме-

тоды оценки систем регрессионных уравнений: косвенный метод наименьших квадратов, двухшаговый метод наименьших квадратов (*2SLS*), трехшаговый метод наименьших квадратов (*3SLS*) и оценка методом максимального правдоподобия (*FIML*). Так как система является сверхидентифицируемой, применение первого метода невозможно.

Для дальнейшего определения оптимального метода оценивания неизвестных параметров система (1) была оценена двухшаговым методом наименьших квадратов. В результате были получены 13 временных рядов остатков для каждого из регрессионных уравнений системы. Корреляционная матрица между временными рядами остатков приведена в табл. 4.

Довольно высокая корреляционная зависимость наблюдается между первым и вторым, первым и пятым, четвертым и седьмым уравнениями. По указанной причине использование двухшагового метода наименьших квадратов также некорректно. Результаты оценки неизвестных параметров методом *3SLS* представлены в табл. 5.

Таким образом, нами была получена система из 13 регрессионных уравнений, позволяющих оценивать вклад каждого фактора в изменение чистого процентного дохода отечественной банковской системы. Также эта модель позволяет прогнозировать исследуемый показатель с горизонтом прогнозирования в два квартала.

Выводы и результаты эконометрической модели

Оценка неизвестных параметров методом *3SLS* позволяет сделать анализ результатов и провести экономическую интерпретацию получившейся оценки.

Начнем с анализа первых двух уравнений системы (1). Согласно микроэкономической теории предельные издержки фирмы должны быть равны предельному

Таблица 3

Описание переменных, используемых в эконометрической модели

№ п/п	Переменная	Описание переменной
<i>Эндогенные переменные</i>		
1	Y_1	Процентные доходы банковского сектора за квартал, млрд руб.
2	Y_2	Процентные расходы банковского сектора за квартал, млрд руб.
3	$r_{1,F}$	Процентная ставка по кредитам физическим лицам, %
4	$r_{1,U}$	Процентная ставка по кредитам юридическим лицам, %
5	Q_1	Объем кредитного портфеля банковского сектора, млрд руб.
6	$r_{2,F}$	Процентная ставка по вкладам физических лиц, %
7	$r_{2,U}$	Процентная ставка по депозитам юридических лиц, %
8	Q_2	Объем депозитного портфеля банковского сектора, млрд руб.
9	$D_{1,F}$	Спрос на банковские ссуды со стороны физических лиц
10	$D_{1,U}$	Спрос на банковские ссуды со стороны юридических лиц
11	$S_{1,U}$	Предложение банковских ссуд корпоративным заемщикам
12	D_2	Спрос на банковские депозиты
13	S_2	Предложение банковских депозитов
<i>Экзогенные переменные</i>		
14	$ННН_1$	Индекс Херфиндаля – Хиршмана на кредитном рынке, пунктов
15	$ННН_2$	Индекс Херфиндаля – Хиршмана на депозитном рынке, пунктов
16	σ_Y	Среднеквадратичное отклонение реальных располагаемых доходов населения за последние 12 месяцев, %
17	Δu	Изменение уровня безработицы в текущем квартале по отношению к соответствующему кварталу предыдущего года, %
18	K_{ps}	Темп прироста просроченной задолженности по заработной плате в текущем квартале по отношению к соответствующему кварталу предыдущего года, %
19	Δr	Изменение ключевой ставки Банка России, %
20	K_{orp}	Коэффициент обеспеченности потребительского кредитного портфеля, %
21	K_{rpp}	Коэффициент покрытия резервами объема просроченной задолженности по потребительскому кредитному портфелю, %
22	K_{orc}	Коэффициент обеспеченности корпоративного кредитного портфеля, %
23	K_{rpc}	Коэффициент покрытия резервами объема просроченной задолженности по корпоративному кредитному портфелю, %
24	K_{OL}	Коэффициент общей ликвидности нефинансовых предприятий России, %
25	K_{rs}	Темп прироста кредитового оборота на расчетных счетах банковского сектора России, %
26	$\Delta \varepsilon_p$	Темп прироста номинального курса рубля к доллару США в текущем квартале по отношению к предыдущему кварталу, %
27	$D_{p,F}$	Избыточный спрос на рынке потребительского кредитования
28	$D_{p,U}$	Избыточный спрос на рынке корпоративного кредитования

Шимановский Д.В.

Таблица 4

Корреляционная матрица между остатками в уравнениях системы

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	1,00	-0,54	-0,15	0,03	-0,58	0,11	0,12	0,20	-0,27	-0,22	-0,23	-0,15	0,06
2	-0,54	1,00	0,06	-0,11	0,34	0,20	-0,11	0,00	-0,04	0,19	0,31	0,08	0,02
3	-0,15	0,06	1,00	-0,39	-0,21	0,29	0,21	-0,23	-0,15	-0,09	0,26	-0,03	0,11
4	0,03	-0,11	-0,39	1,00	-0,16	-0,34	-0,64	0,47	0,24	0,17	-0,38	0,12	0,09
5	-0,58	0,34	-0,21	-0,16	1,00	-0,10	0,11	-0,39	0,30	0,14	-0,08	0,36	0,21
6	0,11	0,20	0,29	-0,34	-0,10	1,00	0,62	-0,04	-0,15	0,13	0,51	0,24	0,14
7	0,12	-0,11	0,21	-0,64	0,11	0,62	1,00	-0,46	-0,14	0,14	0,25	0,17	-0,11
8	0,20	0,00	-0,23	0,47	-0,39	-0,04	-0,46	1,00	0,19	0,07	0,30	0,06	0,06
9	-0,27	-0,04	-0,15	0,00	0,19	-0,04	0,19	1,00	1,00	0,31	0,34	0,17	-0,08
10	-0,22	0,19	-0,09	0,17	0,14	-0,15	-0,14	0,07	0,31	1,00	0,28	0,32	-0,18
11	-0,23	0,31	0,26	-0,38	-0,08	0,51	0,25	0,30	0,34	0,28	1,00	0,17	0,21
12	-0,15	0,08	-0,03	0,12	0,36	0,24	0,17	0,06	0,17	0,32	0,17	1,00	-0,19
13	0,06	0,02	0,11	0,09	0,21	0,14	-0,11	0,06	-0,08	-0,18	0,21	-0,19	1,00

Макрофинансовая модель воздействия внешних шоков на чистый процентный доход российских банков

Таблица 5

Результат оценки неизвестных параметров системы (1)

Объясняемые переменные	Объясняющие переменные													
	Y_1	Y_2	$r_{1,F}$	$r_{1,U}$	Q_1	$r_{2,F}$	$r_{2,U}$	Q_2	$D_{1,F}$	$D_{1,U}$	$S_{1,U}$	D_2	S_2	
1														
Y_1	-													
Y_2	-													
$r_{1,F}$	59,90*													
	(3,02)													
$r_{1,U}$	52,60*													
	(2,65)													
Q_1	0,16													
	(9,24)													
$r_{2,F}$		186,1*												
		(8,36)												
$r_{2,U}$		73,63*							13,57*	10,39*				
		(3,81)							(2,63)	(2,62)				
Q_2		0,05							7,51*	4,74*				
		(2,21)							(1,98)	(1,81)				
$D_{1,F}$			0,04*											
			(5,95)											
$D_{1,U}$			-0,02*											
			(2,71)											
$S_{1,U}$				-0,03*										
				(6,49)										
D_2						0,04*								
						(6,57)								
S_2							0,03*							
							(3,48)							
ННЦ ₁								51,5**						
								(3,96)						
ННЦ ₂								98,2**						
								(2,59)						

Шимановский Д.В.

Окончание табл. 5

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
σ_y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,15** (-2,89)	-	-	-	0,38* (2,15)
Δu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,55* (2,21)	-	-	-	-
K_{ps}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,91* (5,06)	-	-	-	-
Δr	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,37* (2,01)	-	-	-	-
K_{orp}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	98,45* (2,14)	-	-	-	-
K_{opp}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,06* (2,66)	-	-	-	-
K_{opc}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16,84* (1,84)	-	-
K_{opc}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,75* (2,56)	-	-
K_{ol}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
K_{rs}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
$\Delta \varepsilon_p$	-	-	-	-	0,03 (3,62)	-79,4* (4,32)	-0,06 (-6,02)	-0,05 (-2,66)	-63,74 (-2,86)	-	-	-	-	-
$D_{p,F}$	-	-	-	-	-	12,8* (2,81)	-	-	-	-	-	-	-	-
$D_{p,U}$	-	-	-	-	-	9,81* (2,84)	-	-	-	-	-	-	-	-
$AR(1)$	-	-	-	-	-	0,12 (3,34)	-	-	0,09 (2,33)	-	-	-	0,59 (2,99)	-
R^2	-	0,85	0,91	0,68	0,79	0,65	0,90	0,61	0,73	0,79	0,58	0,69	0,46	0,62
DW	-	2,04	1,85	1,74	1,81	2,24	1,91	1,99	2,12	1,90	2,13	1,77	2,01	2,29

доходу. Эконометрическая модель (1) показывает, что средние предельные издержки банковского сектора России за период построения модели составили 0,05; средний предельный доход равен 0,16. С точки зрения неоклассической экономической теории, это может говорить о том, что российский банковский сектор реализовывает слишком низкое количество кредитов по завышенной цене. Это, в свою очередь, может свидетельствовать о дефиците ресурсной базы российского банковского сектора. Однако вопрос об оптимальной долговой нагрузке на российскую экономику является дискуссионным. Например, показано, что современный уровень долговой нагрузки на российскую экономику выше своего равновесного значения [17].

Получившееся противоречие может быть связано с тем, что банки проводят селекцию своих заемщиков и предоставляют заемные средства на кредитном рынке в объеме меньше равновесного.

Дальнейшим направлением исследования данного вопроса является сравнение разницы между предельным доходом и предельными издержками в России с другими странами, в которых сложилась достаточно развитая банковская система.

Анализ регрессионных уравнений, соответствующих процентным ставкам по кредитам, говорит о том, что конъюнктура на кредитном рынке в большей степени влияет на ценообразование, чем уровень конкуренции. Тем не менее результаты оценивания данной модели говорят о том, что при повышении индекса Херфиндаля – Хиршмана процентные ставки растут. Этот вывод вполне соответствует фундаментальному положению экономической теории, согласно которому чем выше уровень конкуренции на рынке, тем ниже среднерыночная цена.

Между тем стоит отметить, что индекс Херфиндаля – Хиршмана является дале-

ко не совершенным индикатором уровня конкуренции на рынке [18]. Дальнейшим направлением исследований является применение других, более совершенных индикаторов уровня рыночной власти.

Анализ уравнений, отвечающих за процентные ставки на рынке банковских депозитов, позволяет сделать вывод, что для физических лиц они определяются лишь предложением и не определяются спросом. Таким образом, в данном сегменте финансовой системы ситуация прямо противоположна ситуации с кредитованием нефинансовых организаций, где цена определяется только спросом.

Наличие лаговых переменных в модели (1) позволяет составить инструментарий прогнозирования чистого процентного дохода национальной банковской системы. Прогноз зависит от двух показателей, задающих иерархическую систему сценариев: темп прироста номинального курса доллара США к рублю и изменение ключевой ставки Банка России. Пример сценарного прогноза приведен в табл. 4. Сценарии для прогноза были выбраны экспертным путем с учетом статистики по изменению ключевой ставки Банка России и динамики номинального валютного курса рубля к доллару США.

В результате анализа данных, представленных в табл. 6, можно сделать вывод, что чистый процентный доход российского банковского сектора более чувствителен к внешним шокам, связанным с изменением курса национальной валюты, нежели к шокам денежно-кредитной политики. В связи с этим в современных условиях одной из первоочередных задач банковского менеджмента становится управление валютным риском.

Чувствительность рентабельности банковского сектора к величине валютного риска объясняется значительной открытой валютной позицией российской банковской системы. Если в 2014 году средняя величи-

Шимановский Д.В.

на открытой валютной позиции составляла 613 млрд руб., то в 2015-м она повысилась до 3 681 млрд руб.

В отечественных работах, посвященных методам управления валютным риском в банке (см., например, [19]), отмечается, что в современных условиях управление величиной открытой валютной позиции становится одной из ключевых задач банковского менеджмента.

Для уменьшения величины открытых валютных позиций Банк России проводил в 2015–2016 годах аукционы по предостав-

лению валютных кредитов коммерческим банкам. Однако анализа эффективности проводимой политики в отечественной научной литературе не проводилось.

Как следует из приведенных выше рассуждений, управление валютным риском банковского сектора России должно являться одним из приоритетных направлений денежно-кредитной политики Центрального банка. Разработка соответствующих экономико-математических моделей является актуальной темой научных исследований.

Таблица 6

Прогнозные значения чистого процентного дохода российской банковской системы по данным на 1 июля 2016 года и их сравнение с фактической статистикой

Сценарий динамики валютного курса во II полугодии 2016 года	Сценарий для изменения условий денежно-кредитной политики с 1 июля 2016 года	Прогнозные значения чистого процентного дохода, млрд руб.	
		III квартал 2016 года	IV квартал 2016 года
Оптимистичный (укрепление курса рубля к доллару США на 5% каждый квартал)	Ключевая ставка снижается на 0,25 %	552,61	534,98
	Ключевая ставка не изменится	546,89	529,26
	Ключевая ставка повышается на 0,25 %	541,17	523,54
Сдержанный (курс рубля к доллару США практически не изменится в течение двух кварталов)	Ключевая ставка снижается на 0,25 %	527,50	509,29
	Ключевая ставка не изменится	521,78	503,57
	Ключевая ставка повышается на 0,25 %	516,06	497,85
Пессимистичный (ослабление курса рубля к доллару США на 5 % каждый квартал)	Ключевая ставка снижается на 0,25 %	502,74	484,55
	Ключевая ставка не изменится	497,03	478,83
	Ключевая ставка повышается на 0,25 %	491,31	473,11
Фактическая статистика, млрд руб.		548,33	576,95
Ошибка прогноза, % от фактической статистики		1,11	8,88

Заключение

В настоящем исследовании проведен анализ факторов, влияющих на динамику чистого процентного дохода отечественной банковской системы. Одним из центральных результатов нашего исследования является экономико-математическая модель, позволяющая проводить его краткосрочное прогнозирование.

Эконометрическая модель позволяет сделать вывод, что основным экзогенным источником динамики чистого процентного дохода являются колебания валютного курса. Ослабление рубля в 2015 году привело к потерям чистого процентного дохода российской банковской системы в объеме от 800 до 1 200 млрд руб. В связи с этим управление валютным риском со стороны Банка России должно являться одним из ключевых методов повышения рентабельности отечественного банковского сектора.

Построенная эконометрическая модель имеет как теоретическую, так и потенциальную практическую значимость. Теоретическая значимость работы заключается в относительно новой и еще не апробированной методике прогнозирования показателей национальной банковской системы, особенность которой заключается в использовании оценок спроса и предложения на кредитном рынке и рынке банковских депозитов. Практическая значимость работы определяется инструментарием прогнозирования чистого процентного дохода отечественной банковской системы. Указанный инструментарий позволяет оценить чувствительность этого показателя к внешним макроэкономическим шокам.

Основным выводом исследования является эмпирическое обоснование

того факта, что шоки изменения курса национальной валюты являются основным экзогенным фактором, определяющим рентабельность российской банковской системы. Следовательно, повышение уровня доверия к национальной валюте у российских вкладчиков должно стать одним из приоритетных направлений денежно-кредитной политики.

Замещение иностранными валютами части функций национальной валюты в международной научной литературе обозначается термином «долларизация экономики» (см., например, [20]). Однако в России исследования качества государственной политики по повышению уровня доверия населения к национальной валюте находятся на начальном этапе.

С учетом сказанного выше дальнейшими направлениями исследований, на наш взгляд, должны стать:

- 1) разработка методов прогнозирования других составляющих финансового результата российской банковской системы, кроме чистого процентного дохода;
- 2) включение в модель эмпирических оценок факторов, отвечающих за доверие российского населения к национальной валюте;
- 3) оценка доли спроса на кредиты в иностранной валюте в структуре общего спроса на заемные средства;
- 4) включение в модель переменных, отвечающих за политические риски ухудшения условий привлечения заемных средств российскими экономическими агентами от иностранных финансовых институтов.

На наш взгляд, данное направление исследований является актуальным и востребованным.

Список используемых источников

1. Хесин Е.С. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 31–36.
2. Поздышев В.А. Результаты проекта tacis «банковский надзор и отчетность» и перспективы развития пруденциального надзора в России // Деньги и кредит. 2006. № 6. С. 49–57.
3. Ханин Г.И. Коммерческие банки РФ в 1992–1998 гг. // Идеи и идеалы. 2011. № 3 (9). С. 109–128.
4. Егоров А.В. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования // Деньги и кредит. 2010. № 10. С. 16–22.
5. Мамонов М.Е. Влияние кризиса на прибыльность российского банковского сектора // Банковское дело. 2011. № 12. С. 15–26.
6. Радева О.В. Основные подходы к применению индикаторов условий банковского кредитования в макроэкономическом моделировании // Деньги и кредит. 2012. № 10. С. 54–58.
7. Игонина Л.Л. Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит. 2015. № 2(626). С. 2–13.
8. Концевой Д.С. Эмпирический анализ динамики роста российских банков // Прикладная эконометрика. 2013. № 1(29). С. 67–81.
9. Борзых О.А. Канал банковского кредитования в России: оценка с помощью TVP-FAVAR модели // Прикладная эконометрика. 2016. № 93. С. 96–117.
10. Lown C., Morgan D.P. The Credit Cycle and the Business Cycle: New Finding Using the Loan Officer Opinion Survey // Journal of Money, Credit and Banking. 2006. Vol. 38, No. 6. P. 282–307.
11. Bondt D., Maddaloni A. The Euro Area Bank Lending Survey Matters: Empirical Evidence for Credit and Output Growth // ECB Working Paper. 2010. Vol. 145. P. 1–30.
12. Хмелева К.Э. Статистическая оценка показателей уровня конкуренции в банковском секторе // Вестник самарского муниципального института управления. 2016. № 1. С. 72–78.
13. Шимановский Д.В. Инструментарий прогнозирования спроса и предложения на кредитном рынке на основе диффузных индексов Банка России // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». 2017. Т. 12, № 2. С. 202–217.
14. Журавлев П.А. Институциональное содержание сбережений населения // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия гуманитарные науки. 2012. № 1. С. 174–176.
15. Kassie A., Denu B., Berhanu H. Factors Determining Deposit Mobilization Performance: In the Case of Private Commercial Banks in Ethiopia. Addis Ababa, 2016. 85 p.
16. Гордеев В.Е., Кобзев Ю.А. Анализ динамики кредитных рынков с применением индикаторов УБК // Деньги и кредит. 2014. № 10. С. 18–25.
17. Донец С.А., Пономаренко А.А. Индикаторы долговой нагрузки // Деньги и кредит. 2017. № 4. С. 5–13.
18. Мамонов М.Е. Моделирование конкуренции в российском банковском секторе с использованием подхода Панзара – Росса: теоретический и прикладной аспекты // Прикладная эконометрика. 2010. № 20 (4). С. 3–27.
19. Янкина А.И., Дорофеева Е.Т. Совершенствование методов управления валютными рисками в банке // Финансы и кредит. 2013. № 38(566). С. 2–6.
20. Guillermo C., Carlos V. Currency Substitution in Developing Countries – An Introduction. Washington: International Monetary Fund, 1992. 31 p.

Shimanovsky D.V.*Perm State National Research University,
Perm, Russia***MACRO-FINANCIAL MODEL OF THE EXTERNAL SHOCKS IMPACT
ON NET INTEREST INCOME OF RUSSIAN BANKS**

Abstract. Net interest income is one of the most important components of the financial result of a lending institution. Unlike other components of a bank's profit such as the dynamics of reserves or revaluation of currency assets, it is commonly believed that this indicator is one of the most stable determinants of the financial institution's profitability. However, unlike the relative stability of the net interest income, this factor of a lending institution's profitability is still subject to the impact of external shocks that are currently not controlled by national authorities. The goal of this research is, therefore, to develop methods of forecasting the aggregate net interest income of the Russian banking system by supplementing the forecast with scenarios that comply with the most probable shocks for the national economy: weakening or strengthening of the national currency, changes in the interest rate of the US Federal Reserve System, etc. In order to achieve the set goal, we have created a macro-financial model that makes it possible to forecast the net interest income of the Russian banking system. During the research, econometric methods were used. As a result of the empiric analysis, the author has formed a system consisting of 13 regression equations and estimated it by using the three stage least-square method. When forecasting the interest income and interest expenses of Russian lending institutions, the authors used indicators of the Bank of Russia. These indicators estimate the level of demand and supply formed in the credit and deposit segments of the Russian financial system. As a result of the research, the author draws a conclusion that the dynamics of the RUB:USD rate is the main external shock that has an impact on the net interest income of the Russian banking system. At the same time, the targeted policy of the Central Bank in the area of managing the currency gap formed in the national banking system can decrease the dependence of the Russian banking sector profitability on the volatility of the RUR exchange rate to foreign currencies.

Key words: macro-financial model; net interest income; monetary policy; diffusive indices of the Bank of Russia.

References

1. Khesin, E.S. (2016). *Sovremennaiia mirovaia ekonomika: finansy i nakoplenie kapitala (Modern Global Economy: Finance and Capital Formation). Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 8, 31–36.
2. Pozdyshev, V.A. (2006). *Rezul'taty proekta tacia «bankovskii nadzor i otchetnost'» i perspektivy razvitiia prudentsial'nogo nadzora v Rossii (Results of the «Banking Supervision and Accounting» TACIS Project and Perspectives for the Development of Prudential Supervision in Russia). Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 6, 49–57.
3. Khanin, G.I. (2011). *Kommercheskie banki RF v 1992–1998 gg. [Commercial Banks in the Russian*

- Federation in 1992-98]. *Idei i idealy [Ideas and Ideals]*, No. 3 (9), 109–128.
4. Egorov, A.V., Karmazina, A.S., Chekmareva, Ye.N. (2010). Analiz i monitoring uslovii bankovskogo kreditovaniia (Analysis and monitoring of bank lending terms). *Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 10, 16–22.
 5. Mamonov, M.E. (2011). Vliianie krizisa na pribyl'nost' rossiiskogo bankovskogo sektora [Impact of crisis on profitability of Russian banking sector]. *Bankovskoe delo [Banking]*, No. 12, 15–26.
 6. Radeva, O.V. (2012). Osnovnye podkhody k primeneniiu indikatorov uslovii bankovskogo kreditovaniia v makroekonomicheskom modelirovanii (Principal Approaches to Applying Indicators of Bank Lending Terms in Macroeconomic Modelling). *Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 10, 54–58.
 7. Igonina, L.L. (2015). Rol' bankov v finansovom obespechenii investitsii v osnovnoi capital (The Role of Banks in the Financial Support for Investment in Fixed Capital). *Finansy i kredit (Finance and Capital)*, No. 2(626), 2–13.
 8. Kontsevoi, D.S. (2013). Empiricheskii analiz dinamiki rosta rossiiskikh bankov (Empirical analysis of Russian commercial banks growth dynamics). *Prikladnaia ekonometrika (Applied Econometrics)*, No. 1(29), 67–81.
 9. Borzykh, O.A. (2016). Kanal bankovskogo kreditovaniia v Rossii: otsenka s pomoshch'iu TVP-FAVAR modeli (Bank Lending Channel in Russia: A TVP-FAVAR Approach). *Prikladnaia ekonometrika (Applied Econometrics)*, No. 93, 96–117.
 10. Lown, C., Morgan, D.P. (2006). The Credit Cycle and the Business Cycle: New Finding Using the Loan Officer Opinion Survey. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 38, No. 6, 282–307.
 11. Bondt, D., Maddaloni, A. (2010). The Euro Area Bank Lending Survey Matters: Empirical Evidence for Credit and Output Growth. *ECB Working Paper*, Vol. 145, 1–30.
 12. Khmeleva, K.E. (2016). Statisticheskaiia otsenka pokazatelei urovnia konkurentsii v bankovskom sektore (Statistical Evaluation of Competitiveness Level Indicators in Banking Sector). *Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniia (Bulletin of Samara Municipal Institute of Management)*, No. 1, 72–78.
 13. Shimanovskii, D.V. (2017). Instrumentarii prognozirovaniia sprosna i predlozheniia na kreditnom rynke na osnove diffuznykh indeksov Banka Rossii (Tools for Demand and Supply Forecasting at Credit Market Based on the Bank of Russia Diffusion Indices). *Vestnik Permskogo universiteta. Ser. «Ekonomika» (Perm University Herald. Economy)*, Vol. 12, No. 2, 202–217.
 14. Zhuravlev, P.A. (2012). InstitutSIONal'noe sodержanie sberezheniia naseleeniia (Savings of Population: Institutional Framework). *Vestnik Iaroslavskogo gosudarstvennogo universiteta im. P.G. Demidova. Seriiia gumanitarnye nauki (Bulletin of P. G. Demidov Yaroslavl State University. Humanities)*, No. 1, 174–176.
 15. Kassie, A., Denu, B., Berhanu, H. (2016). *Factors Determining Deposit Mobilization Performance: In the Case of Private Commercial Banks in Ethiopia*. Addis Ababa, 85.
 16. Gordeev, V.E., Kobzev, Iu.A. (2014). Analiz dinamiki kreditnykh rynkov s primeneniem indikatorov UBK (Analysis of Regional Credit Market Dy-

- namics Using Bank Lending Terms Indicators). *Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 10, 18–25.
17. Donets, S.A., Ponomarenko, A.A. (2017). Indikatory dolgovoï nagruzki (Debt Burden Indicators). *Den'gi i kredit (Money and Credit)*, No. 4, 5–13.
 18. Mamonov, M.E. (2010). Modelirovanie konkurentsii v rossiiskom bankovskom sektore s ispol'zovaniem podkhoda Panzara–Rossa: teoreticheskii i prikladnoi aspekty (Testing for competition in the Russian banking sector within the Panzar - Rosse approach: theoretical and applied aspects). *Prikladnaia ekonometrika (Applied Econometrics)*, No. 20 (4), 3–27.
 19. Iankina, A.I., Dorofeeva, E.T. (2013). Sovershenstvovanie metodov upravleniia valiutnymi riskami v banke (Improvement of methods of management by currency risks in bank). *Finansy i kredit (Finance and Credit)*, No. 38(566), 2–6.
 20. Guillermo, C., Carlos, V. (1992). *Currency Substitution in Developing Countries – An Introduction*. Washington, International Monetary Fund, 31.

Information about the author

Shimanovsky Dmitry Victorovich – Candidate of Economic Science, Associate Professor, Department of Information System and Mathematical Methods in Economy, Perm State National Research University, Perm, Russia, (614990, Perm, Bukireva street, 15); e-mail: Dmitry-Shimanovsky@mail.ru.

Для цитирования: Шимановский Д.В. Макрофинансовая модель воздействия внешних шоков на чистый процентный доход российских банков // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 146–165. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.007.

For Citation: Shimanovsky D.V. Macro-Financial Model of the External Shocks Impact on Net Interest Income of Russian Banks. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 146–165. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.007.

Информация о статье: дата поступления 26 октября 2017 г.; дата принятия к печати 27 ноября 2017 г.

Article Info: Received October 26, 2017; Accepted November 27, 2017.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.221.22

О.А. Синенко¹*Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Россия***Т.Д. Цыганова²***Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Россия*

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. Статья посвящена вопросам применения фискальных инструментов на территориях особых экономических зон России с точки зрения эффективности предоставляемых льгот и преференций. Цель статьи – формирование предложений о совершенствовании применяемой в настоящее время методики оценки эффективности функционирования особых экономических зон России. Базовыми методами исследования являлись анализ, синтез и сравнительный анализ. Исследование основывалось на результатах деятельности девяти российских особых экономических зон различных типов со сроком функционирования более 7 лет. Поскольку территории с особым экономическим статусом представляют собой инструмент экономического развития, ориентированный на перспективу, проведение оценки его результативности и эффективности вызывает определенные трудности. В статье авторами проанализированы методики оценки эффективности развития особых экономических зон, применяемые в разные периоды времени, определены их основные сходства и различия. Приведено обоснование несовершенства методики оценки особых экономических зон, основанной преимущественно на анализе выполнения плановых значений показателей: количества резидентов, числа созданных ими рабочих мест, объемов привлеченных инвестиций и т. п. Данный подход не всегда позволяет эффективно оценить экономическую зону, поскольку плановые показатели могут быть изначально некорректны. Понятие эффективности особой экономической зоны предлагается рассматривать с точки зрения не только бюджетных затрат и выгод, но и с позиции социально-экономического развития региона, на территории которого функционирует особая экономическая зона. Анализ развития особых экономических зон может стать действительно объективным и рациональным при дополнении существующей методики оценки эффективности показателями, отражающими влияние особых экономических зон на уровень социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: особые экономические зоны; территории с особым экономическим статусом; эффективность; налоговые льготы; бюджетные расходы; оценка эффективности.

Актуальность темы исследования

В настоящее время, в период глобализации мировой экономики, для большинства развитых и развивающихся стран мира первоочередной задачей становится обеспечение открытости своей национальной экономики и ее интеграция в мировое экономическое пространство. Одним из наи-

более эффективных инструментов, способствующих ее достижению, выступает экономическое зонирование посредством создания территорий с особым экономическим статусом. За счет широких возможностей для привлечения инвестиций, активизации международного товарооборота и привлечательной преференциальной политики в

отношении резидентов данные зоны получили широкое распространение по всему миру.

В рамках политики формирования привлекательной инвестиционной среды в отношении резидентов территорий с особым экономическим статусом применяется преференциальный режим осуществления предпринимательской деятельности. Резидентам предоставляются льготы различной направленности: в частности, налогового, административного и торгового характера. Особое положение в данном перечне занимают налоговые или фискальные преференции, оказывающие в настоящее время гораздо большее влияние на принятие инвестиционных решений, чем в предыдущие годы [1]. Основным фактором, способствующим этому, является значительное увеличение размера предоставляемых налоговых поощрений и длительности их применения. Также нельзя оставить без внимания тот факт, что в течение последних десятилетий по всему миру отмечается сокращение неналоговых барьеров: происходит либерализация торговли и увеличение мобильности капитала. Изменения характерны и для самого бизнеса: меняются его организационная структура, виды производимых товаров, характер производства и сделок. В частности, благодаря высокому уровню развития логистики и коммуникаций, все меньшее число компаний осуществляет

производство и реализацию товаров в пределах одной страны.

Однако фискальные льготы резидентам территорий с особым экономическим статусом по крайней мере на их первоначальном этапе развития представляют собой значительные бюджетные расходы, сопровождающиеся высоким риском их невосполнимости. Успех особой экономической зоны – понятие относительное и зависящее от целого ряда предпосылок: политической стабильности в стране, уровне инфраструктурного развития региона, благоприятного инвестиционного климата. Значительное влияние оказывают государственная поддержка развития зоны и реализация принципа государственно-частного партнерства. В вопросе развития ОЭЗ в России важно учитывать имеющийся отрицательный опыт их функционирования, связанный с невыполнением особыми экономическими зонами своих целей и образовавшимися вследствие этого значительными бюджетными потерями.

В этой связи становится особенно актуальной проблема оценки эффективности территорий с особым экономическим статусом. Данные мероприятия государственного финансового контроля стали осуществляться в нашей стране сравнительно недавно и в настоящее время, на наш взгляд, имеют ряд недоработок.

Исходя из вышесказанного, основными задачами статьи являются анализ практического применения резидентами особых экономических зон России фискальных льгот и преференций, а также выявление практических проблем функционирования института ОЭЗ в России с позиции бюджетной эффективности.

Степень изученности и проработанности проблемы

Понятие «территория с особым экономическим статусом» официально не закрепле-

¹ *Синенко Ольга Андреевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток, Россия (690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Суханова, 8); e-mail: sinenko.oa@dvfu.ru.

² *Цыганова Татьяна Дмитриевна* – магистрант 2-го курса направления подготовки «Государственный аудит» Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток, Россия (690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Суханова, 8); e-mail: cyganova_td@students.dvfu.ru.

но ни в российском, ни в международном законодательстве. В научной литературе данный термин, как правило, отождествляют со свободной, особой или специальной экономической зоной. В соответствии с Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур, под свободной экономической зоной понимается часть государственной территории, на которой помещенные там товары рассматриваются с точки зрения взимания импортных таможенных пошлин и налогов как находящиеся вне таможенной территории и не подлежащие обычному таможенному контролю³. Примеры трактовок данного понятия с позиции представителей научного сообщества представлены в табл. 1.

Основываясь на анализе нормативно-правовых актов и научной литературы, можно сделать вывод, что понятие территории с особым экономическим статусом носит собирательный характер. На наш взгляд, наиболее точно данный термин

можно охарактеризовать как совокупность различных экономических образований на территории государства, в отношении участников или резидентов которых действует особый преференциальный режим ведения хозяйственной деятельности.

Последние три десятилетия в мире отмечается особенно быстрый рост территорий с особым экономическим статусом. Так, если в 1986 г. насчитывалось 176 особых экономических зон в 47 странах мира, то к 2007 г. их количество возросло до 3,5 тысяч в 130 странах [6]. В 2017 году в мире функционирует более 4,5 тысяч территорий с особым экономическим статусом [7]. Стоит отметить, что определить точное количество ОЭЗ в мире практически невозможно вследствие большого разнообразия типов экономических зон, различий в терминологии и правовых конструкциях, а также высокой динамичности процессов создания и упразднения территорий с особым экономическим статусом по всему миру.

Таблица 1

Примеры определений понятия «особая (свободная) экономическая зона»

Автор	Определение
Зименков Р. И.	Часть национального экономического пространства, где для предпринимателей действует особый льготный режим, не действующий в других его частях и способствующий решению различных социально-экономических и научно-технических задач
Павлов П. В.	Сложноорганизованная система, которая включает отличающуюся от принятой на остальной территории страны подсистему налоговых и таможенных преференций, а также особый порядок создания и функционирования предприятий-резидентов
Смитиенко Б. М.	Часть территории государства с особым, льготным режимом хозяйственной, внешнеторговой и инвестиционной деятельности
Коробова О. В. Наумова Н. В.	Часть экономического пространства с особым действующим режимом, который охватывает налоговое и таможенное регулирование, финансовые и административные льготы, имеет свой специальный орган управления и создана с целью экономического, социального и научно-технического развития

Источник: составлено автором по [2–5]

В отношении формирования особых экономических зон научным сообществом выделяется три подхода:

1) территориальный: льготы и преференции распространяются на определенную территорию государства (например, особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития в России);

2) отраслевой: путем предоставления преференций стимулируется развитие определенной отрасли промышленности, месторасположение компании-резидента значения не имеет (например, налоговые льготы для резидентов, работающих в сфере высоких технологий, в зонах иностранных инвестиций Республики Корея);

3) режимный: резиденты ОЭЗ получают льготы только при выполнении определенных требований (например, налоговые льготы для резидентов, экспортирующих более 70 % производимой продукции в Индустриальном парке Сучжоу в Китае) [8].

С функциональной точки зрения создание территорий с особым экономическим статусом ориентировано на решение приоритетных экономических задач страны, реализацию стратегических программ и проектов путем комплексного использования производственного и технологического потенциала, природных и трудовых ресурсов [9].

Анализ современной мировой практики территориального экономического зонирования позволяет выделить основные причины, побуждающие государство, регионы, население и отдельные предприятия принимать участие в деятельности особых экономических зон в качестве их субъектов [10]. Так, для государства они заключаются в разработке новых технологий и новых продуктов, имеющих национальное или мировое значение, широкомасштабном использовании знаний в приоритетных для страны сферах деятельности, синергетическом эффекте от государственно-частного

партнерства и возмещении затрат в форме налогов в долгосрочной перспективе.

Преимущества зон с особым экономическим статусом для отдельного региона связаны с социально-экономическим развитием территории и формированием общехозяйственной инфраструктуры. Организации, будучи резидентами ОЭЗ, получают возможности получения дополнительной прибыли за счет применения налоговых преференций и сокращения затрат – за счет использования готовых объектов инфраструктуры и др.

Практика создания территорий с особым экономическим статусом не является новой для России. Новейшую историю развития ОЭЗ в нашей стране можно разделить на три периода:

1) с 1988 по 1993 г.: создание свободных экономических зон (СЭЗ) – крупных по размеру территорий импортозамещающего характера;

2) с 1994 по 2004 г.: создание небольших по размеру СЭЗ анклавного типа, ориентированных преимущественно на экспорт;

3) с 2005 г. по настоящее время: трансформация СЭЗ в особые экономические зоны четырех типов – промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных и портовых, появление новых форм территорий с особым экономическим статусом [2].

Действующие в настоящее время в России территории с особым экономическим статусом включают: особые экономические зоны (ОЭЗ) четырех типов, свободную экономическую зону (СЭЗ) на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя, зоны территориального развития (ЗТР), территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и Свободный порт Владивосток (рис. 1).

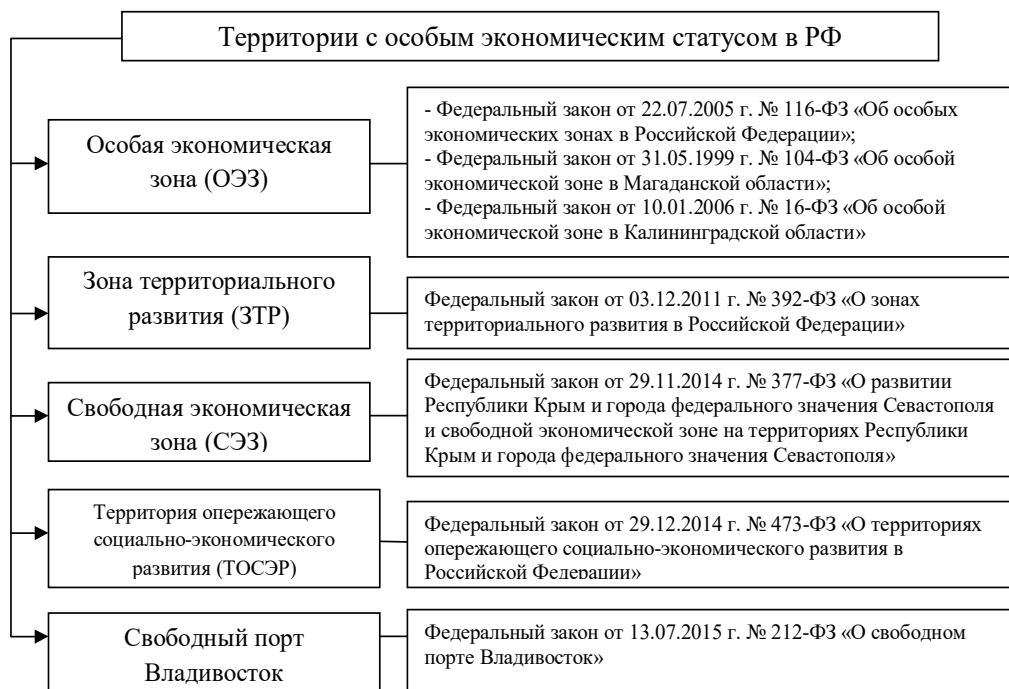
Цели, которые ставят перед собой государство или отдельные регионы, создавая территории с особым экономическим ста-

тусом, неоднородны. В научной литературе различают экономические, социально-политические и научно-технические цели ОЭЗ, основные виды которых представлены в табл. 2.

Результативность и эффективность функционирования особой экономической зоны зависит от ряда внутренних и внешних факторов объективного и субъективного характера. Значительное влияние оказывают особенности размещения, качество предоставленной инфраструктуры, а также привлекательная преференциальная политика в отношении компаний-резидентов. Другие факторы, определяющие успех реализации программ экономического зонирования представлены в табл. 3.

Все без исключения территории с особым экономическим статусом отличает циклич-

ный характер развития. На стадии создания жизненный цикл ОЭЗ всегда сопровождается затратами организационной направленности. На этом этапе происходит формирование экономической зоны как таковой, вследствие чего ее вклад в экономику региона либо отсутствует, либо является незначительным. Начало функционирования территории с особым экономическим статусом осуществляется на стадии становления и сопровождается масштабными государственными инвестициями. Фаза роста ОЭЗ характеризуется активным ростом количества ее резидентов, расширением их деятельности. В данный период особая экономическая зона начинает вносить значительный вклад в экономику региона. Этап зрелости ОЭЗ связан с прекращением прироста инвестиций, отсутствием новых резидентов и максимальной отдачей от



Источник: составлено авторами.

Рис. 1. Виды территорий с особым экономическим статусом в РФ

функционирующих на ее территории производств. Заключительная фаза функционирования ОЭЗ, фаза упадка, сопровождается отрицательной динамикой показателей эффективности деятельности резидентов и явным снижением вклада зоны в экономику страны и региона. Каждый из этапов развития экономических зон невозможен без соответствующих мер государственного стимулирования, представленных в табл. 4.

Таблица 2

Цели создания территорий с особым экономическим статусом

Тип целей	Содержание
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> - ускорение экономического развития отдельных регионов и усовершенствование отраслевой структуры их производства; - формирование условий для расширения внешнеторговых связей страны и ее отдельных регионов; - привлечение иностранного и национального капитала за счет предоставления льгот и преференций, упрощения организационных процедур; - использование преимуществ международного географического разделения труда и международного обращения капитала для расширения экспорта готовых изделий, рационального импорта и создания импортозамещающих производств и др.
Социально-политические	<ul style="list-style-type: none"> - улучшение инвестиционного климата для потенциальных инвесторов на примере реально работающих предприятий; - строительство объектов социальной инфраструктуры; - привлечение передовых зарубежных ученых и специалистов; - обучение на практике отечественных специалистов приемам и методам международного бизнеса с последующим использованием полученных навыков работы за пределами территории с особым экономическим статусом и др.
Научно-технические	<ul style="list-style-type: none"> - внедрение в производство новых отечественных и зарубежных научно-технических разработок и изобретений с последующей передачей результатов для широкого использования в экономике страны и на внешних рынках; - организация новых и модернизация имеющихся производств; - создание возможности для мобилизации местных ресурсов, для использования скрытых возможностей региона; - создание, освоение и распространение техники и технологий, способных повысить технический уровень отраслей экономики страны и др.

Источник: составлено по [10, 11]

Современная практика экономического зонирования в России началась с создания в 2005 г. особых экономических зон. Под данным институтом экономического развития понимается часть территории Российской Федерации, определяемая Правительством РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны⁴. Законодательством предусмотрено создание ОЭЗ четырех типов:

- промышленно-производственных (ППТ) – зон, предусматривающих производство продукции глубокой промышленной переработки для внутреннего рынка и на экспорт;
- технико-внедренческих (ТВТ) – зон, в основе которых лежит разработка и внедрение в отечественное производство новейших технологий и инноваций;
- туристско-рекреационных (ТРТ) – зон, нацеленных на развитие туризма, санаторно-курортной сферы и смежных отраслей;
- портовых (ПТ) – зон, ориентированных на развитие транспортно-логистической инфраструктуры.

⁴ Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»: по состоянию на 3 июля 2016 г. : принят ГД 8 июля 2005. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599

Таблица 3

Основные факторы развития территорий с особым экономическим статусом

Группа факторов	Содержание
Законодательные	Особенности правового статуса территории с особым экономическим статусом, стабильная законодательная база, государственная гарантия защиты прав и интересов инвестора
Политические	Политическая ситуация в стране или регионе, глобализация мировой экономики
Инфраструктурные	Качество и уровень доступности ресурсного обеспечения территории, развитая транспортная, коммуникационная, производственная и торговая инфраструктура и др.
Факторы размещения	Уровень экономического развития страны и региона, инвестиционный климат, близость к транспортным коридорам, наличие конкурентных преимуществ и точек сбыта, стоимость рабочей силы и др.
Организационные	Качество взаимодействия государства и резидентов, уровень предоставляемых государственных услуг, роль государства в управлении развитием территории с особым экономическим статусом, требования в отношении мониторинга деятельности резидентов
Преференциальные	Состав, условия получения и объем фискальных, финансовых, административных и других льгот и преференций

Источник: составлено по [12, 13].

Срок функционирования особых экономических зон составляет 49 лет и не подлежит продлению. Управление ОЭЗ в России осуществляет АО «Особые экономические зоны», единственным акционером которого является государство. В зависимости от типа зоны, законодательством предусмотрены ограничения по площади ОЭЗ. Так, особые экономические зоны промышленно-производственного и туристско-рекреационного типов могут создаваться на не более чем трех участках общей площадью 4000 и 400 га соответственно.

Для резидентов особых экономических зон предусмотрен специальный административный, налоговый и таможенный режим. В рамках административного режима

резиденты ОЭЗ получают государственные услуги по принципу «одного окна», имеют возможность выкупа земельных участков и доступа к объектам инфраструктуры. Налогообложение резидентов ОЭЗ осуществляется в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах: предусмотрены льготы по налогу на прибыль организаций (статья 284 НК РФ), налогу на имущество организаций (статья 381 НК РФ) и земельному налогу (статья 395 НК РФ). Льготы по транспортному налогу закрепляются соответствующими нормативно-правовыми актами субъектов РФ. Основные нормы исчисления налога на прибыль резидентами особых экономических зон представлены в табл. 5.

Таблица 4

Формы государственного стимулирования на разных стадиях жизненного цикла территорий с особым экономическим статусом

Фаза жизненного цикла	Формы государственного стимулирования
Создание	<ul style="list-style-type: none"> – продвижение концепции ОЭЗ; – разработка дизайна ОЭЗ; – нормативное обеспечение деятельности ОЭЗ и др.
Становление	<ul style="list-style-type: none"> – активное привлечение резидентов и инвесторов; – продолжение установления параметров деятельности ОЭЗ; – оказание резидентам государственных услуг в формате «одного окна»; – организация подготовки высококвалифицированных кадров и др.
Рост	<ul style="list-style-type: none"> – снижение административных барьеров; – использование инструментов государственно-частного партнерства; – улучшение качества инфраструктуры и др.
Зрелость	<ul style="list-style-type: none"> – поддержка достигнутых условий ведения бизнеса; – пересмотр ранее заключенных соглашений при существенном изменении рыночной конъюнктуры; – сокращение бюджетного финансирования и др.
Упадок	<ul style="list-style-type: none"> – преобразование в более современные и комплексные виды ОЭЗ; – распространение опыта и отдельных элементов ОЭЗ на экономику региона/страны и др.

Источник: составлено по [8].

Дополнительно в отношении резидентов промышленно-производственных и туристско-рекреационных ОЭЗ налоговым законодательством предусмотрены повышающие коэффициенты амортизации основных средств. К основной норме амортизации, установленной по собственным основным средствам, резиденты данных типов ОЭЗ имеют право применять повышающий коэффициент не выше 2⁵. Общим условием применения резидентами ОЭЗ пониженных ставок по налогу на прибыль организаций является соблюдение принци-

па отдельного учета доходов и расходов от деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ, и полученных при осуществлении деятельности за ее пределами.

Некоторыми субъектами РФ предусмотрены дополнительные требования к применению льготных налоговых ставок. К примеру, резиденты ОЭЗ «Ступино Квадрат» и «Дубна» обязаны направлять высвобождаемые в результате использования налоговой льготы средства на собственное развитие: освоение новых производств или совершенствование имеющихся, модерни-

Таблица 5

Особенности исчисления налога на прибыль организаций резидентами ОЭЗ и СЭЗ в РФ

Тип ОЭЗ	Ставка налога на прибыль, подлежащая зачислению	
	В федеральный бюджет	В бюджет субъекта РФ
Промышленно-производственные	2 %	Ставка не более 13,5 % (12,5 % – в 2017–2020 гг.) для деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ
Технико-внедренческие	0 %	
Туристско-рекреационные	0 % – для ОЭЗ, объединенных в кластер; 2 % – остальных ОЭЗ	
Портовые	2 %	
ОЭЗ в Магаданской области	–	
ОЭЗ в Калининградской области	0 % в течение первых 6 налоговых периодов. ½ стандартной ставки налога в течение следующих 6 налоговых периодов, при этом 2 % (3 % в 2017–2020 гг.) от полученной суммы налога направляется в федеральный бюджет, 18 % (17 % в 2017–2020 гг.) – в бюджет субъекта РФ.	
СЭЗ в Республике Крым и Севастополе	0 % – в течение 10 лет	2 % – в течение первых 3 лет; 6 % – с 4 по 8 гг.; 13,5 % – с 9 года

Источник: составлено по: Налоговый кодекс Российской Федерации⁶.

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая: по состоянию на 29.07.2017 г. : принят ГД 19 апреля 2000. [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

⁶ Там же.

зацию основных фондов и др., а у резидентов ОЭЗ «Лотос» для применения льготы не должно быть недоимок по налогу на прибыль, задолженностей по пеням и штрафам на дату подачи налоговой декларации.

В отношении имущественных налогов льготы для резидентов особых экономических зон синхронизованы на федеральном уровне. Льготы по налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогам носят абсолютный характер: в общем виде в пределах определенного периода резиденты не уплачивают данные налоги, за редкими исключениями.

Согласно статье 381 Налогового кодекса РФ, налоговый режим ОЭЗ подразумевает освобождение от уплаты налога на имущество организаций на десятилетний период, начиная с месяца, следующего за месяцем постановки на учет указанного имущества⁷. Для применения льготы имущество резидента должно быть создано или приобретено в целях осуществления деятельности на территории особой экономической зоны, располагаться и использоваться на территории ОЭЗ в рамках соглашения о создании ОЭЗ. Налоговая льгота по налогу на имущество организаций в ОЭЗ Калининградской области имеет свои особенности.

Резиденты уплачивают налог по ставке 0 % в течение шести календарных лет, начиная со дня включения организации в реестр резидентов ОЭЗ. В период с 7 по 12 календарный год налог уплачивается по ставке вдвое меньше стандартной.

В отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ, резидентами может применяться льгота по земельному налогу в виде ставки 0 %. Для судостроительных организаций – резидентов промышленно-производственных ОЭЗ период действия преференции составляет 10 лет с даты регистрации в качестве резидента, для остальных – 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок. Резиденты ОЭЗ в Республике Крым имеют право на применение ставки 0 % по земельному налогу в течение трех лет. Помимо налоговых льгот режим ОЭЗ предусматривает пониженные тарифы страховых взносов (табл. 6).

Право на применение льготы имеют резиденты, заключившие с органами управления ОЭЗ соглашения об осуществлении технико-внедренческой деятельности и производящие выплаты физическим лицам, работающим в ОЭЗ технико-внедренческого или промышленно-производственного

Таблица 6

Тарифы страховых взносов для резидентов особых экономических зон

Наименование фонда	Величина тарифа в разные годы, %			Основания
	2011–2017 гг.	2018 г.	2019 г.	
ПФР	8,0	13,0	20,0	Ст. 8, 58 Федерального закона № 212-ФЗ от 24.07.2009 г. Ст. 427 Налогового кодекса РФ
ФСС	2,0	2,9	2,9	
ФОМС	4,0	5,1	5,1	
Всего	14,0	21,0	28,0	

Источник: составлено по: Налоговый кодекс Российской Федерации⁸.

⁷ Там же.

⁸ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: по состоянию на 29.07.2017 г. : принят ГД 19 апреля 2000 [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

типа, а также резиденты, заключившие соглашения об осуществлении туристско-рекреационной деятельности и производящие выплаты физическим лицам, работающим в туристско-рекреационных ОЭЗ, объединенных в кластер.

Система фискальных льгот и преференций является одним из основных факторов стимулирования развития территорий с особым экономическим статусом в России. Однако вопрос оценки эффективности предоставляемых налоговых и таможенных льгот является в настоящее время открытым и дискуссионным.

Эффективное использование налоговых преференций на территориях с особым экономическим статусом оценивается с учетом связанных расходов и достижения поставленных перед конкретными проектами целей [14]. Особое внимание в данном вопросе уделено взаимосвязи налоговой нагрузки и объема прямых иностранных инвестиций. Так, исследования Ruud A. de Mooij доказывают, что уровень налогообложения оказывает значительное влияние на объем инвестиций в особых экономических зонах развитых стран [15].

Alexander Klemm и Stefan Van Parys было доказано, что увеличение ставки корпоративного налога на 10 пунктов приведет к снижению прямых иностранных инвестиций на 0,3 % ВВП, а предоставление налоговых каникул на срок более 10 лет, напротив, способствует росту прямых иностранных инвестиций на 0,7 % от ВВП [16]. Аналогичные исследования применительно к развивающимся странам в среднем показали меньший уровень зависимости между рассматриваемыми показателями [17, 18].

Также в своих исследованиях Alexander Klemm и Stefan Van Parys делают вывод, что инвестиции реагируют на налоговые льготы и сокращение налоговой нагрузки в результате конкуренции между странами. Полученные ими данные свидетельствуют о том,

что страны реагируют на изменение ставок подоходного налога или условия получения льгот, предоставленные другими государствами, а не на налоговые кредиты [19].

Antonella Caiumi рассматривает в своих работах оценку влияния налоговых стимулов не только на инвестиции, но и на производительность. Несмотря на положительный эффект воздействия региональных инвестиционных налоговых кредитов на производительность и инвестиции, автор подчеркивает, что бюджетные расходы государства оказываются значительно выше объема привлеченных инвестиций [20].

Givord проведен анализ влияния налоговых преференций для компаний, осуществляющих деятельность в регионах экономического застоя Франции, на занятость. Результаты исследования показывают, что оказываемые меры поддержки стимулируют миграцию компаний из других районов страны в зону с льготным налогообложением [21].

Эффективность налоговых стимулов на территориях с особым экономическим статусом непосредственно связана с инвестиционным климатом в стране, в том числе с экономическими и политическими проблемами, недостаточной защитой прав собственности или неэффективной правовой системой [22]. Данный вывод во многом объясняет причины неудачного запуска института ОЭЗ в ряде стран Африки. Leong Chee в своих исследованиях, проведенных в Индии, подтверждает, что функционирование особых экономических зон не только не оказало заметного влияния на региональный экономический рост в стране, но и привело к возникновению значительных рисков сокращения доходов бюджета [23].

Предлагаемые методы и подходы и их оригинальность

Базовыми методами исследования, используемыми в статье, являются анализ, синтез и сравнительный анализ. В рамках

рассмотрения вопросов оценки эффективности фискальных инструментов, применяемых резидентами особых экономических зон России, был проведен сравнительный анализ методик оценки эффективности деятельности ОЭЗ, утвержденных на государственном уровне: в частности, их общих черт и различий.

Анализ эффективности функционирования особых экономических зон осуществлялся с точки зрения общих бюджетных расходов на их создание и развитие и сумм налоговых платежей, произведенных резидентами. К бюджетным расходам в данном случае были отнесены также налоговые и таможенные льготы.

Согласно зарубежной практике, этап становления территорий с особым экономическим статусом в среднем занимает около 10 лет, по истечении которых зона начинает приносить дивиденды организаторам – стране и региону [24]. Учитывая данный факт, для анализа были выбраны российские особые экономические зоны со сроком функционирования более 7 лет по четырем направлениям: промышленно-производственного, технико-внедренческого, туристско-рекреационного и портового типов.

Анализ осуществлялся с учетом основных результативных показателей развития особых экономических зон, лежащих в основе применяемой в настоящее время методики оценки эффективности:

- количества резидентов особой экономической зоны;
- объема произведенных инвестиций;
- количества созданных рабочих мест;
- объема бюджетных средств, выделенных на финансирование создания объектов инфраструктуры ОЭЗ;
- объемов полученных резидентами налоговых и таможенных льгот;
- объемов уплаченных резидентами налоговых и таможенных платежей.

Дополнительно в число рассматриваемых показателей были включены значения валового регионального продукта и показатели рейтинга качества жизни и развития инфраструктуры в субъектах, где функционируют выбранные для анализа особые экономические зоны.

Анализ полученных результатов

Несмотря на то, что институт особых экономических зон существует в России с 2005 года, анализ эффективности их функционирования начал проводиться сравнительно недавно: первая методика соответствующей оценки была закреплена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2012 г. № 833 «Об утверждении Правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон». Механизм оценки эффективности в соответствии с указанными правилами осуществлялся путем сравнения значения показателей деятельности особой экономической зоны в течение года проведения оценки и за период с начала функционирования ОЭЗ. Основными показателями выступали количество резидентов особой экономической зоны, количество созданных на ее территории рабочих мест, объем произведенных инвестиций и др. В 2013 и 2016 гг. применяемая методика была существенно изменена. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 10.06.2013 г. № 491 «Об утверждении правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон» оценка ОЭЗ стала осуществляться в том числе по относительным количественным показателям функционирования зоны, а степень выполнения прогнозно-плановых показателей определяться по пятибалльной системе значений.

Действующая в настоящее время методика оценки эффективности ОЭЗ была принята Постановлением Правительства РФ от 07.07.2016 № 643 «О порядке оценки

эффективности функционирования особых экономических зон». В соответствии с ней оценка эффективности функционирования ОЭЗ производится Министерством экономического развития Российской Федерации по 16 абсолютным и количественным показателям, а также по четырем расчетным показателям эффективности, к которым относятся:

- показатель эффективности, отражающий эффективность деятельности резидентов;
- показатель эффективности, отражающий рентабельность вложения средств федерального бюджета, бюджета субъектов РФ и местных бюджетов в создание объектов инфраструктуры;
- показатель эффективности, отражающий деятельность органов управления;
- сводный показатель эффективности.

Сравнительная характеристика действующей и предшествовавшей ей методик оценки эффективности ОЭЗ России представлена в табл. 7.

Характерной чертой применяемой в настоящее время методики, безусловно, является исключительно финансовый подход к оценке эффективности института ОЭЗ. В соответствии с данными правилами оценки, успешность той или иной экономической зоны зависит от плановых и фактических значений основных показателей функционирования, на основании которых впоследствии складывается картина ее эффективности для бюджета. Данный механизм контроля не позволяет сделать вывод о вкладе резидентов ОЭЗ в повышение уровня социально-экономического развития региона, что также относится к целям данных экономических образований. Плюс ко всему, оценка особых экономических зон является отчасти закрытой для населения: соответствующие отчеты Минэконом-

развития содержат только результаты произведенного контрольного мероприятия без обоснования полученных значений. На наш взгляд, данный подход к оценке эффективности особых экономических зон нуждается в совершенствовании и корректировке.

Анализ результативности особых экономических зон проводился на примере девяти ОЭЗ со сроком функционирования более семи лет, к которым относятся:

- ОЭЗ ППТ «Алабуга» Республики Татарстан (с 2005 г.);
- ОЭЗ ППТ «Липецк» Липецкой области (с 2005 г.);
- ОЭЗ ППТ «Тольятти» Самарской области (с 2010 г.);
- ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» г. Санкт-Петербурга (с 2005 г.);
- ОЭЗ ТВТ «Зеленоград» г. Москвы (с 2005 г.);
- ОЭЗ ТВТ «Томск» Томской области (с 2005 г.);
- ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань» Республики Бурятия (с 2007 г.);
- ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» Алтайского края (с 2007 г.);
- ОЭЗ ПТ «Ульяновск» Ульяновской области (с 2009 г.).

На основании полученных сведений о количестве резидентов особых экономических зон, представленных в табл. 8, можно сделать вывод о том, что по состоянию на 2016 г. лидером по числу резидентов в данной выборке является ОЭЗ технико-внедренческого типа «Томск» (69 резидентов). Лидером в части выполнения плана привлечения резидентов является «Алабуга»: с 2012 по 2016 г. данная экономическая зона исполняла план по привлечению резидентов в среднем на 117 %. Противоположный результат соответствует ОЭЗ «Байкальская гавань» – 80,4 %. По данным табл. 8 можно установить наличие значительной разницы в планируемых показателях числа резидентов выбранных особых экономических зон.

Таблица 7

Основные показатели оценки эффективности особых экономических зон в России

Источник	Постановление Правительства РФ от 10.06.2013 г. № 491 «Об утверждении правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон» (утратило силу)	Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 г. № 643 «О порядке оценки эффективности функционирования особых экономических зон»
Основные показатели	Абсолютные показатели	
	<ul style="list-style-type: none"> - количество резидентов (прогноз/факт); - количество созданных рабочих мест (прогноз/факт); - объем инвестиций (план/факт); - объем бюджетных средств, направленных на финансирование создания инфраструктуры ОЭЗ; - объем налогов, таможенных платежей, уплаченных резидентами; - объем используемых налоговых льгот и льгот по уплате таможенных платежей и др. 	
	Расчетные (относительные) показатели	
<ul style="list-style-type: none"> а) эффективность деятельности резидентов; б) эффективность вложения бюджетных средств в создание инфраструктуры ОЭЗ; в) влияния функционирования ОЭЗ на социально-экономическое развитие региона; г) деятельность управляющей компании по исполнению функций по управлению ОЭЗ и созданию объектов инфраструктуры. 	<ul style="list-style-type: none"> а) показатель эффективности, отражающий деятельность резидентов ОЭЗ – $E_{рез}$; б) показатель эффективности, отражающий рентабельность вложения бюджетных средств в создание инфраструктуры ОЭЗ – $R_{фб}$; в) показатель эффективности, отражающий деятельность органов управления ОЭЗ – $E_{оу}$; г) сводный показатель эффективности – $E_{оэз}$; $E_{оэз} = 0,65 \times R_{фб} + 0,2 \times E_{рез} + 0,15 \times E_{оу}$ 	

Источник: составлено авторами.

Наименьшее количество компаний-участников определено для ОЭЗ портового типа («Ульяновск») и туристско-рекреационного типа («Байкальская гавань»).

Данные табл. 9 свидетельствуют о результатах выполнения особыми экономическими зонами показателя результативности создания рабочих мест. Наибольшее значение в данном направлении исследования принадлежит ОЭЗ «Алабуга» – 5 634 рабочих места в 2016 г. Значительные несоответствия в выполнении заявленных значений наблюдаются у «Байкальской гавани»: в 2012, 2013 и 2016 гг. экономической зоной был сформирован только 1 % планируемых рабочих мест.

Большое значение в оценке эффективности функционирования особой экономической зоны принадлежит показателю объема бюджетных средств, выделенных на ее развитие. Как видно по данным табл. 10, за 2012–2016 гг. бюджетное финансирование ОЭЗ центрального и приволжского федеральных округов было заметно выше финансирования особых экономических зон Сибири. Во многом данный факт обусловлен экономическим потенциалом зоны до ее запуска, а также финансовыми возможностями региональных бюджетов, также принимающих участие в обеспечении деятельности ОЭЗ.

Несмотря на относительно сопоставимый срок функционирования особых экономических зон, включенных в выборку, в отношении объемов привлеченных на их территории инвестиций наблюдаются значительные разрывы (табл. 11). В настоящее время абсолютным лидером в данной категории выступает ОЭЗ «Алабуга»: величина инвестиций нарастающим итогом на 2016 г. составляет 106 216 млн руб. Минимальное значение данного показателя зафиксировано у ОЭЗ «Байкальская гавань» – 147,62 млн руб.

В целом по результатам проведенного исследования плановых и фактических значений показателей развития ОЭЗ можно

сделать вывод, что длительный срок функционирования данных территорий не является гарантом их высокой результативности. Одни особые экономические зоны систематически показывают высокие результаты своей деятельности, другие, напротив, низкие. На основании полученных данных уже можно говорить о том, что анализируемые промышленно-производственные и технико-внедренческие экономические зоны имеют тенденцию устойчивого экономического роста. Развитие туристско-рекреационных ОЭЗ в настоящее время происходит с низкой результативностью.

В целях настоящей статьи анализ бюджетной эффективности функционирования особых экономических зон осуществлялся путем сравнения показателей бюджетных расходов на создание ОЭЗ и объема налогов, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней (табл. 12).

В соответствии с данными табл. 12, можно сделать вывод, что в настоящее время суммы уплаченных налоговых платежей резидентов ОЭЗ, участвующих в выборке, не обеспечивают полного восполнения затрат бюджетной системы на создание особых экономических зон. Наибольший процент восполнения бюджетных расходов соответствует ОЭЗ «Липецк» и «Санкт-Петербург» – за 12 лет функционирования экономические зоны окупили затраты на создание инфраструктуры на 32 %. Наиболее низкий показатель окупаемости соответствует ОЭЗ «Байкальская гавань» – 0,062 %.

Однако стоит также учесть, что данные показатели могут снизиться в случае увеличения показателя бюджетных расходов на величину предоставляемых резидентам налоговых льгот.

Предназначением методики оценки эффективности функционирования особых экономических зон является предотвращение случаев нерационального использова-

Синенко О.А., Цыганова Т.Д.

Таблица 10
Динамика объемов бюджетных средств, направленных на создание инфраструктуры ОЭЗ, млн руб.

Наименование ОЭЗ	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста 2012/2016 гг.		Темп роста 2015/2016 гг.	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
«Алабуга»	27 794	37 800	87 744	78 970	11 680	12 381	106	105 164	106 216	101%	106	105 164	106 216	101%
«Липецк»	25 000	20 500	26 190	26 452	3 104	3 104	100	32 106	36 922	115%	100	32 106	36 922	115%
«Тольятти»	2 250	45	2 328	3 562	3 879	3 530	91	8 507	8 678	102%	91	8 507	8 678	102%
«Санкт-Петербург»	2 750	2 337	7 284	10 126	2 726	5 562	204	14 387	24 314	169%	204	14 387	24 314	169%
«Зеленоград»	4 004	2 162	4 853	5 290	7 157	7 300	102	9 292	10 872	117%	102	9 292	10 872	117%
«Томск»	3 498	3 708	5 808	5 692	1 404	1 685	120	8 564	10 191	119%	120	8 564	10 191	119%
«Байкальская гавань»	2 800	84	130	148	0	9	0	7 381	147,62	2%	0	7 381	147,62	2%
«Бирюзовая Катунь»	1 271	445	374	700	867	26	3	449	709,54	158%	3	449	709,54	158%
«Ульяновск»	1 090	0,24	121	125	449	391	87	583	658,92	113%	87	583	658,92	113%

*Составлено авторами по: Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг.¹¹

Таблица 11
Анализ выполнения плана по объему инвестиций, осуществленных резидентами особых экономических зон, млн р.*

Наименование ОЭЗ	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		% вып.
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	
«Алабуга»	27 794	37 800	87 744	78 970	11 680	12 381	106	105 164	106 216	101%	101%
«Липецк»	25 000	20 500	26 190	26 452	3 104	3 104	100	32 106	36 922	115%	115%
«Тольятти»	2 250	45	2 328	3 562	3 879	3 530	91	8 507	8 678	102%	102%
«Санкт-Петербург»	2 750	2 337	7 284	10 126	2 726	5 562	204	14 387	24 314	169%	169%
«Зеленоград»	4 004	2 162	4 853	5 290	7 157	7 300	102	9 292	10 872	117%	117%
«Томск»	3 498	3 708	5 808	5 692	1 404	1 685	120	8 564	10 191	119%	119%
«Байкальская гавань»	2 800	84	130	148	0	9	0	7 381	147,62	2%	2%
«Бирюзовая Катунь»	1 271	445	374	700	867	26	3	449	709,54	158%	158%
«Ульяновск»	1 090	0,24	121	125	449	391	87	583	658,92	113%	113%

*Составлено авторами по: Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг.¹²

Особые экономические зоны России: практика применения налоговых льгот и оценка эффективности

ния бюджетных средств и выявление экономических территорий, не отвечающих требованиям эффективности. При этом немаловажным фактором являются принципы, лежащие в основе данных контрольных мероприятий. При этом сугубо финансовый подход к анализу ОЭЗ не всегда может дать им справедливую оценку.

Ценность территорий с особым экономическим статусом заключается в комплексной модернизации экономики страны путем создания «точек роста». При этом

эффективное развитие данных территорий может проявляться не только в выгодном вложении государственных средств, но и в улучшении социально-экономических показателей развития регионов [25]. Анализ особых экономических зон с точки зрения динамики значений валового регионального продукта отражен в табл. 13.

Как можно видеть, значения ВРП субъектов, на территориях которых функционируют особые экономические зоны, с 2005 по 2016 г. имели устойчивую тенденцию к

Таблица 12

Оценка восполнения расходов бюджетной системы на создание ОЭЗ накопленным итогом на 01.01.2016 г., млн руб.*

Наименование ОЭЗ	Бюджетные средства, направленные на финансирование ОЭЗ	Объем налоговых платежей, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней	Процент восполнения расходов бюджетной системы на создание ОЭЗ
«Алабуга»	32 023	6 595	22%
«Липецк»	9 719	3 102	32%
«Тольятти»	6 065	228	3,7%
«Санкт-Петербург»	14 472,5	4 678	32,3%
«Зеленоград»	26 035	1 604	6,1%
«Томск»	13 923,8	1 405	10%
«Байкальская гавань»	4 781,2	3	0,062%
«Бирюзовая Катунь»	4 797,1	13	0,27%
«Ульяновск»	2 360	17	0,72%

*Составлено авторами по: Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг.¹³

⁹ Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг. [Электронный ресурс]. Министерство экономического развития. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/index>

¹⁰ Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг. [Электронный ресурс]. Министерство экономического развития. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/index>.

¹¹ Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг. [Электронный ресурс]. Министерство экономического развития URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/index>

¹² Там же.

¹³ Отчеты о результатах функционирования особых экономических зон за 2012–2016 гг. [Электронный ресурс]. Министерство экономического развития URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/index>

Синенко О.А., Цыганова Т.Д.

Таблица 13

Анализ динамики валового регионального продукта в субъектах,
в которых функционируют ОЭЗ, млрд руб.*

Субъект РФ	2005 г.	2009 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп прироста 2015/2016 гг.	Темп прироста 2011/2016 гг.	Темп прироста 2005/2016 гг.
Республика Татарстан	483	885	1 306	1 437	1 551	1 671	1 833	1 944	+6,05	+49	+303
Липецкая область	145,1	227	288	293	316	395	457	468	+2,2	+62,4	+222
Самарская область	4012	584	834	937	1 048	1 152	1 240	1 289	+4	+54,4	+221
г. Санкт-Петербург	666,3	1 476	2 092	2 280	2 491	2 652	3 024	3 281	+8,5	+57	+392,4
г. Москва	4 135	7 127	9 949	10 667	11 815	12 808	13 532	13 919	+3	+40,1	+237
Томская область	159	246	333	371	402	428	474	507	+7,1	+52	+218
Республика Бурятия	75	121	153	164	177	185	204	201	-1,5	+31	+168,5
Алтайский край	136	265	332	367	416	448	492	496	+0,79	+49,3	+265
Ульяновская область	80	154	224	240	265	279	301	304	+1	+36,1	+278

*Составлено авторами.

повышению. Было бы неправильно думать, что данный факт связан исключительно с действием ОЭЗ. Тем не менее рост ВРП – положительный фактор регионального развития, на который функционирование особых экономических зон оказывает прямое влияние. В субъектах РФ, в которых функционируют ОЭЗ произошли значительные изменения в уровне качества жизни. К примеру, в рейтингах Агентства стратегических инициатив 2016 и 2017 г. Липецкая область переместилась с 14-го на 6-е место, Ульяновская область – с 11-го на 10-е место, Санкт-Петербург – с 22-го на 17-е место, а Москва – с 10-го на 3-е место рейтинга¹⁴.

Выводы

Основными результатами проведенного исследования являются выявленные проблемы в механизме оценки эффективности особых экономических зон России. Во-первых, практика открытого анализа эффективности территорий с особым экономическим статусом начала осуществляться в России сравнительно недавно и в настоящее время наиболее полно представлена только в отношении особых экономических зон. При этом в целом процедура оценки ОЭЗ проводится не с начала функционирования института ОЭЗ в 2005 г., а только с 2012 г.

Во-вторых, ключевой особенностью применяемой методики оценки является преимущественно финансовый подход к определению эффективности. Анализ базируется на сравнении значений плановых и фактических показателей функционирования ОЭЗ, что может делать оценку функционирования экономических зон необъективной в случае, к примеру, некорректных плановых значений показателей.

При определении эффективности развития той или иной территории с особым экономическим статусом важно учитывать вклад зоны в развитие региона в целом: изменения в уровне качества жизни, обеспеченности инфраструктурой и т. п. Результаты развития каждой отдельной особой экономической зоны даже в условиях сопоставимого бюджетного финансирования, как правило, оказываются различны. Во многом это связано с уровнем развития региона, в котором функционирует ОЭЗ, близости крупных городов, качестве уже имеющейся транспортной и логистической инфраструктуры, а также потребности в экономической зоне с точки зрения потенциальных резидентов. Исходя из данных, полученных в результате анализа, можно утверждать, что ОЭЗ Центрального и Приволжского федеральных округов России развиваются в целом лучше, чем аналогичные зоны Сибири и Дальнего Востока.

Также важно учитывать, что бюджетная эффективность особых экономических зон может ухудшаться под влиянием расходов на мероприятия, фактически не связанные с результатами деятельности ОЭЗ. Например, в данную категорию относятся расходы по разработке концепций развития особых экономических зон и др.

Только с применением комплексной системы показателей социально-экономического развития территорий и рассмотрении эффективности ОЭЗ с позиции их вклада в региональное развитие, оценка эффективности особых экономических зон может стать действительно объективной и справедливой.

Дальнейшие направления исследования будут посвящены изучению вопросов эффективности фискального регулирования территорий с особым экономическим статусом Дальнего Востока России – территорий опережающего социально-экономического развития и Свободного порта Владивосток.

¹⁴ Национальный инвестиционный рейтинг субъектов РФ [Электронный ресурс]. Агентство стратегических инициатив. URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/>

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Синенко О.А. Анализ практик оценки эффективности налогового стимулирования развития особых экономических зон // *Инновационное развитие экономики*. 2016. № 3 (33). Ч. 2. С. 224–232.
2. Свободные экономические зоны : учебное пособие / под ред. Р.И. Зименкова. М.: Юнити-Дана, 2015. 222 с.
3. Павлов П. В. Механизм развития существующих и предложения по созданию новых типов особых экономических зон в России // *Теоретическая и прикладная экономика*. 2016. № 4. С. 53–67.
4. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. Б. М. Смитиенко. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. 370 с.
5. Коробова О. В., Наумова Н. В. Анализ теоретических подходов к понятию «свободная экономическая зона» // *Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ*. 2015. № 3. С. 48–52.
6. Kirk R. *Special Economic Zones and Economic Transformation. Maximizing Impact of the Special Economic Zones Program in Mozambique*. USAID/Mozambique, 2015. 41 p.
7. Sinenko O.A. *Methods of Assessing of Tax Incentives Effectiveness in Special Economic Zones: An Analytical Overview* // *Journal of Tax Reform*. 2016. Vol. 2, No. 3. P. 168–179.
8. Янков К.В. Проблемы и перспективы развития особых экономических зон в России // *Проблемы прогнозирования*. 2016. № 3. С. 101–110.
9. Особые экономические зоны. За рубежом и отечественный опыт : в 2-х кн. Книга 2 : монография для магистрантов / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 287 с.
10. Особые экономические зоны. Теоретико-методологические аспекты развития : в 2-х кн. Книга 1 : монография для магистрантов / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 351 с.
11. Нилов К.Н. Особые (специальные) правовые режимы как средство дифференциации правового регулирования предпринимательства // *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*. 2015. № 9. С. 37–42.
12. Свободные экономические и офшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) : учебное пособие / под ред. В.И. Баронова, Г.М. Костюниной. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. 560 с.
13. Специальные налоговые режимы и особые экономические зоны : учебное пособие / под ред. Н.И. Малис. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2017. 120 с.
14. Синенко О.А., Цыганова Т.Д. Оценка эффективности налогового стимулирования территорий опережающего социально-экономического развития // *Сборник трудов X Региональной научной конференции, посвященной 25-летию ФТС России «Территории опережающего социально-экономического развития в РФ и свободный порт Владивосток»*. 2016. С. 226–234.
15. De Mooij R.A., Ederveen S. *Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Findings* // *Oxford Review of Economic Policy*. 2008. Vol. 24. P. 680–697.
16. Augusto S., Cuevas M., Manzano O. *Partners or Creditors? Attracting*

- Foreign Investment and Dominican Republic // Cataloging-in-Publication data provided by the Inter-American Development Bank. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6820/Socios%20o%20acreedores%20ENG%202-25-15%20web.pdf?sequence=1>.
17. Van Parys S., James S. The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone // *International Tax and Public Finance*. 2010. Vol. 17, Is. 4. P. 400–429.
 18. Abbas S.M.A., Klemm A. A Partial Race to the Bottom: Corporate Tax Developments in Emerging and Developing Economies // *International Tax and Public Finance*. 2013. Vol. 20. P. 596–617.
 19. Klemm A., Van Parys S. Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives // *International Monetary Fund. Working Paper*. 2009. Fiscal Affairs Department [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09136.pdf>.
 20. Caiumi A. The Evaluation of the Effectiveness of Tax Expenditures – A Novel Approach. An Application to the Regional Tax Incentives for Business Investments in Italy // *OECD Taxation Working Papers*. 2011. No. 5. 56 p.
 21. Kolko J., Neumark D. Do Some Enterprise Zone Create Jobs? // *NBER Working Paper*. 2009. No.15206. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nber.org/papers/w15206>.
 22. Zeng D.Z. Global Experiences with Special Economic Zones with a focus on China and Africa. The World Bank, Trade and Competitiveness Global Practice, 2015. 17 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf>.
 23. Chee L. Special Economic Zones and Growth in China and India: An Empirical Investigation // *International Economics and Economic Policy*. 2013. Vol. 10. P. 549–567.
 24. Zolt M.E. Tax Incentives: Protecting the tax base // *Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection New York, 23–24 April 2015*. New York: United Nations, Department of Economics and Social Affairs, 2015. 45 p.
 25. James S. Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investment: Evidence and Policy Implications. World Bank Group, 2013. 63 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://ssrn.com/abstract=24011905>.

Sinenko O.A.*Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russia***Tsyganova T.D.***Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russia*

SPECIAL ECONOMIC ZONES IN RUSSIA: PRACTICE OF APPLICATION OF TAX INCENTIVES AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY

Abstract. The article considers the features of the application of fiscal instruments in the special economic zones of Russia in the context of the effectiveness of tax incentives and preferential tax treatment. The purpose of the article is to formulate proposals on improving the methodology of assessment of the efficiency of the special economic zones of the Russia. The basic methods of research were analyses, synthesis and comparative analysis. The study was based on the results of the operation of nine Russian special economic zones of various types launched at least seven years ago. As special economic zones are an instrument for future economic development and growth, assessing the efficiency of such zones is difficult. In the article, the authors analyzed the methods for assessing the effectiveness of special economic zones applied at different times, identified their main similarities and differences. The article analyses imperfections of the methodology for estimating special economic zones based on projected values of indicators: the number of residents, the number of jobs created in the zone, the amount of attracted investments, etc. This approach does not always allow for an effective assessment of a special economic zone because the target values of the indicators may initially be incorrect. The concept of the effectiveness of a special economic zone is proposed to be considered from the point of view the budgetary costs and benefits, as well as in the context of the socio-economic development of the region that hosts the zone. Analysis of the development of special economic zones can become more objective when the existing methodology for assessing the effectiveness is complemented with indicators that reflect the impact of special economic zones on the level of social and economic development of the region.

Key words: special economic zones; territories with a special economic status; effectiveness; tax incentives; budget expenditures; assessment of efficiency.

References

1. Sinenko, O.A. (2016). Analiz praktik otsenki effektivnosti nalogovogo stimulirovaniia razvitiia osobykh ekonomicheskikh zon (Analysis of practice of performance evaluation of tax expansion of development of special economic zones). *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki (Innovative Development of Economy)*, No. 3 (33), Part 2, 224–232.
2. Zimenkov, R.I. (ed.) (2015). *Svobodnye ekonomicheskie zony [Free Economic Zones]*. Moscow, Iuniti-Dana.
3. Pavlov, P.V., Tkacheva, L.V., Firsova, M.V. (2016). Development Mechanisms of Current Special Economic Areas and Recommendations on Creating New Special Economic Areas In Russia. *Teoreticheskaja i prikladnaja*

- ekonomika (Theoretical and Applied Economics)*, No. 4, 53–67.
4. Smitienko, B.M. (ed.) (2018). *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia [World Economy and International Economic Relations]*. Moscow, NITs INFRA-M.
 5. Korobova, O. V., Naumova, N. V. (2015). Analiz teoreticheskikh podkhodov k poniatiiu «svobodnaia ekonomicheskaia zona» (Analysis of Theoretical Approaches to the Concept of ‘Free Economic Zone’). *Uchenye zapiski Tambovskogo otdeleniia RoSMU (Memoirs of Tambov Regional Branch of the Russian Young Scientists Union)*, No. 3, 48–52.
 6. Kirk, R. (2015). *Special Economic Zones and Economic Transformation. Maximizing Impact of the Special Economic Zones Program in Mozambique*. USAID/Mozambique, 41.
 7. Sinenko, O.A. (2016). Methods of Assessing of Tax Incentives Effectiveness in Special Economic Zones: An Analytical Overview. *Journal of Tax Reform*, Vol. 2, No. 3, 168–179.
 8. Iankov, K.V., Moiseev, A.K., Yevgrafov, D.A. (2016). Problemy i perspektivy razvitiia osobykh ekonomicheskikh zon v Rossii (Problems and prospects of special economic zones in Russia). *Problemy prognozirovaniia (Studies on Russian Economic Development)*, No. 3, 101–110.
 9. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B. (2017). *Osobyie ekonomicheskie zony. Zarubezhnyi i otechestvennyi opyt [Special Economic Zones. Foreign and Russian Experience]*. Vol. 2. Moscow, IuNITI-DANA.
 10. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B. (2017). *Osobyie ekonomicheskie zony. Zarubezhnyi i otechestvennyi opyt [Special Economic Zones. Foreign and Russian Experience]*. Vol. 1. Moscow, IuNITI-DANA.
 11. Nilov, K.N. (2015). Osobyie (spetsial’nye) pravovye rezhimy kak sredstvo differentsiatsii pravovogo regulirovaniia predprinimatel’stva [Special Legal Regimes as a means of differentiating legal regulation of entrepreneurial activities]. *Vestnik Baltiiskogo federal’nogo universiteta im. I. Kanta [Bulletin of Immanuel Kant Baltic Federal University]*, No. 9, 37–42.
 12. Baronov, V.I., Kostyunina, G.M. (2015). *Svobodnye ekonomicheskie i ofshornye zony (ekonomiko-pravovye voprosy zarubezhnoi i rossiiskoi praktiki) [Free Economic and Offshore Zones. Economic and Legal Issues in Russia and Abroad]*. Moscow, Magistr, INFRA-M.
 13. Malis, N.I. (2017). *Spetsial’nye nalogovye rezhimy i osobyie ekonomicheskie zony [Special Tax Regimes and Free Economic Zones]*. Moscow, Magistr, NITs INFRA-M.
 14. Sinenko, O.A., Tsyganova, T.D. (2016). Otsenka effektivnosti nalogovogo stimulirovaniia territorii operezhaiushchego sotsial’no-ekonomicheskogo razvitiia [Evaluation of the effectiveness of tax incentives in an advanced development territory]. *Proceedings of the international conference “Advanced Development Territories in Russia and Free Port of Vladivostok”*, 226–234.
 15. De Mooij, R.A., Ederveen, S. (2008). Corporate Tax Elasticities: A Reader’s Guide to Empirical Findings. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 24, 680–697.
 16. Augusto, S., Cuevas, M., Manzano, O. (2015). *Partners or Creditors?*

- Attracting Foreign Investment and Dominican Republic*. Cataloging-in-Publication data provided by the Inter-American Development Bank. Available at: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6820/Socios%20o%20accreedores%20EN%202-25-15%20web.pdf?sequence=1>.
17. Van Parys, S., James, S. (2010). The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone. *International Tax and Public Finance*, Vol. 17, Issue 4, 400–429.
 18. Abbas, S.M.A., Klemm, A. (2013). A Partial Race to the Bottom: Corporate Tax Developments in Emerging and Developing Economies. *International Tax and Public Finance*, Vol. 20, 596–617.
 19. Klemm, A., Van Parys, S. (2009). Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives. *International Monetary Fund. Working Paper: Fiscal Affairs Department*. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09136.pdf>.
 20. Caiumi, A. (2011). The Evaluation of the Effectiveness of Tax Expenditures – A Novel Approach. An Application to the Regional Tax Incentives for Business Investments in Italy. *OECD Taxation Working Papers*, No. 5, 56.
 21. Kolko, J., Neumark, D. (2009). Do Some Enterprise Zone Create Jobs? *NBER Working Paper*, No. 15206. Available at: <http://www.nber.org/papers/w15206>.
 22. Zeng, D.Z. (2015). *Global Experiences with Special Economic Zones with a focus on China and Africa*. The World Bank, Trade and Competitiveness Global Practice, 17. Available at: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf>.
 23. Chee, L. (2013). Special Economic Zones and Growth in China and India: An Empirical Investigation. *International Economics and Economic Policy*, Vol. 10, 549–567.
 24. Zolt, M.E. (2015). Tax Incentives: Protecting the tax base. *Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection New York, 23-24 April 2015*. New York, United Nations, Department of Economics and Social Affairs, 45.
 25. James, S. (2013). *Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investment: Evidence and Policy Implications*. World Bank Group, 63. Available at: <http://ssrn.com/abstract=24011905>.

Information about authors

Sinenko Olga Andreevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Credit, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia (690091, Vladivostok, Sukhanova Street, 8); e-mail: sinenko.oa@dvfu.ru.

Tsyganova Tatyana Dmitrievna – Student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia (690091, Vladivostok, Sukhanova Street, 8); e-mail: cyganova_td@students.dvfu.ru.

Для цитирования: Синенко О.А., Цыганова Т.Д. Особые экономические зоны России: практика применения налоговых льгот и оценка эффективности // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 1. С. 166–191. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.008.

For Citation: Sinenko O.A., Tsyganova T.D. Special Economic Zones in Russia: Practice of Application of Tax Incentives and Assessment of Efficiency. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2018, Vol. 17, No. 1, 166–191. DOI: 10.15826/vestnik.2018.17.1.008.

Информация о статье: дата поступления 25 декабря 2017 г.; дата принятия к печати 25 января 2018 г.

Article Info: Received December 25, 2017; Accepted January 25, 2018.

**Вестник УрФУ.
Серия экономика и управление. Том 17. № 1. 2018**

Ответственный за выпуск *А.В. Калина*
Редактор *Е.Е. Крамаревская*
Компьютерная верстка *Е.П. Груздевой*
Перевод *А.Н. Бахаревой*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА:
620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, а/я № 10
Тел. (343) 375-97-20; (903) 084-21-68
E-mail: vestnikurfu@yandex.ru;
alexkalina74@mail.ru.
Сайт журнала в сети Интернет:
<http://vestnik.urfu.ru>

Подписано в печать 26.02.2018. Формат 70x100 1/16.
Бумага писчая. Печать плоская. Усл. печ. л. 15,49.
Уч.-изд. л. 16,33. Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано в типографии Издательско-полиграфического центра УрФУ
620000, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел. +7 (343) 350-56-64, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
E-mail: press.info@ustu.ru