

ISSN 1994-9960

2017



ВЕСТНИК ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА.

Серия **ЭКОНОМИКА**

Том 12. № 3

Vol. 12. No. 3

PERM UNIVERSITY HERALD.
ECONOMY

ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
PERM STATE UNIVERSITY



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

Включен в Перечень рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по отрасли науки 08.00.00 Экономические науки Номенклатуры научных специальностей

Научный журнал «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» = Perm University Herald. ECONOMY» издается экономическим факультетом Пермского государственного национального исследовательского университета.

Тематика статей журнала отражает научные достижения российских и зарубежных ученых в области актуального экономического знания. В публикуемых материалах освещаются теоретические и практические проблемы методологии и методики в области экономики и управления народным хозяйством, математических и инструментальных методов экономики, бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа. Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов, представителей общественности, бизнеса и государственных служащих всех уровней власти.

Издание включено в национальную информационно-аналитическую систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ), Электронно-библиотечную систему ЭБС IPRbooks, Научную электронную библиотеку «КиберЛенинка», Национальный цифровой ресурс Руконт, Электронно-библиотечную систему Издательства «Лань», EBSCO Publishing, Базу данных Ulrich's Periodicals Directory.

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свид. о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-66483 от 14 июля 2016 г.

Подписной индекс журнала
«Вестник Пермского университета. Серия
«Экономика» = Perm University Herald.
ECONOMY» в каталогах «Пресса России»
41030

© ФГБОУ ВО «ПГНИУ», 2017

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Миролюбова Т.В., докт. экон. наук, проф. ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Базуева Е.В., докт. экон. наук, доц. ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Домошницкий А.И., канд. физ.-мат. наук, проф., Ариэльский Университет, Ариэль, Израиль

Мельник М.В., докт. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и аудита ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия

Нижнегородцев Р.М., докт. экон. наук, зав. лабораторией ФГБУН «Институт проблем управления Российской академии наук им. В.А. Трапезникова», Москва, Россия

Панкова С.В., докт. экон. наук, проф., декан финансово-экономического факультета ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, Россия

Попов Е.В., докт. экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, главный ученый секретарь Уральского отделения ФГБУН «Институт экономики Российской академии наук», Екатеринбург, Россия

Постелов И.Г., докт. физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАН, зав. отделом ФГУ «Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» Российской академии наук», Москва, Россия

Сухарев О.С., докт. экон. наук, проф., зав. сектором ФГБУН «Институт экономики Российской академии наук», Москва, Россия

Цветков В.А., докт. экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, директор ФГБУН «Институт проблем рынка Российской академии наук», Москва, Россия

Шецукова Т.Г., докт. экон. наук, проф., проф. кафедры учета, аудита и экономического анализа ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Максимов В.П., докт. физ.-мат. наук, проф. ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

Никулина О.В., докт. экон. наук, доц. ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», Краснодар, Россия

Орлова Е.Р., докт. экон. наук, проф. ФГБУН «Институт системного анализа Российской академии наук», Москва, Россия

Прудский В.Г., докт. экон. наук, проф. ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

Третьякова Е.А., докт. экон. наук, проф. ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, Россия

Трофимов О.В., докт. экон. наук, проф. ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, Россия

Ковалева Т.Ю., канд. экон. наук, доц. ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия (ответственный редактор)

Адрес учредителя и издателя
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15

Адрес редакции
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, ПГНИУ,
Экономический факультет.

E-mail: vestnik.psu@yandex.ru и vestnik.psu.economy@gmail.com

Web-site издания: <http://econom.psu.ru/science/journal/>

Цветной макет номера подготовлен при финансовой поддержке Министерства образования и науки Пермского края в рамках реализации научно-издательского проекта «Программа развития журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» = Perm University Herald. ECONOMY» на 2017 г.».



Perm University Herald. ECONOMY

2017. Vol. 12. No. 3

ISSN 1994-9960

Scientific journal

Founded in 2006

Published 4 times a year

Founder: Perm State University

The periodical is included in the list of the leading peer-reviewed scientific journals, where the results of scientific research required for getting the scientific degrees of Candidate of Sciences and Doctor of Sciences on the branch of science 08.00.00 (Economic Sciences of the nomenclature of scientific specialities) must be published

The scientific journal "Perm University Herald. ECONOMY"

has been published by the Faculty of Economics of the Perm State University.

The subject area of articles published in the "Perm University Herald. ECONOMY" series demonstrates achievements of Russian and foreign scholars in the sphere of today's economic knowledge. Theoretical and practical issues of methodology and methods in economics and management of the national economy, mathematical and instrumental methods of economics, accounting, auditing and economic analysis are covered.

Publication is intended for researchers, teachers, graduate students, members of the public, business and government officials at all levels.

The periodical is included in the national information-analytic system "Russian Science Citation Index" (RSCI), Electronic library system IPRbooks, Scientific electronic library "CyberLeninka", National digital resource Rucont, Electronic library system of the publishing house "Lan", University library online, EBSCO Publishing, database of Ulrich's Periodicals Directory.

The periodical was registered in the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (Roskomnadzor). The mass media registration certificate PI № FS77-66483 dd. July 14, 2016.

Subscription code for the «Perm University Herald. «ECONOMY» in catalogues of «The Press of Russia» is 41030

© Perm State University, 2017

CHIEF EDITOR

Mirolyubova T.V., Doctor of Economic Sciences, Professor of Perm State University, Perm, Russian Federation

DEPUTY CHIEF EDITOR

Bazueva E.V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of Perm State University, Perm, Russian Federation

EDITORIAL BOARD

Domoshnitsky A.I., Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor, Ariel University, Ariel, Israel

Mel'nik M.V., Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of Economic Analysis and Auditing of Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

Nizhegorotsev R.M., Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Laboratory of the Institute of Control Sciences V.A. Trapeznikov Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Pankova S.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Faculty of Finance and Economics of Orenburg State University, Orenburg, Russian Federation

Popov E.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Chief Academic Secretary of the Ural division of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russian Federation

Pospelov I.G., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Head of the Department of Federal Research Center "Informatics and Management" of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Sukharev O.S., Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Sector of Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Tsvetkov V.A., Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Market Economy Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Sheshukova T.G., Doctor of Economic Sciences, Professor of Perm State University, Perm, Russian Federation

EDITORIAL STAFF

Maksimov V.P., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor of Perm State University, Perm, Russian Federation

Nikulina O.V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of Kuban State University, Krasnodar, Russian Federation

Orlova E.R., Doctor of Economic Sciences, Professor of Institute for Systems Analysis of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Prudsky V.G., Doctor of Economic Sciences, Professor of Perm State University, Perm, Russian Federation

Tretiakova E.A., Doctor of Economic Sciences, Professor of Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russian Federation

Trofimov O.V., Doctor of Economic Sciences, Professor of Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhni Novgorod, Russian Federation

Kovaleva T.Y., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Perm State University (Executive Secretary), Perm, Russian Federation

The founder, publisher address

15, Bukireva st., Perm, Perm region, 614990, Russian Federation.

Editorial board address

15, Bukireva st., Perm, Perm region, 614990, Russian Federation, Perm State University, Faculty of Economics.

E-mail: vestnik.psu@yandex.ru and vestnik.psu.economy@gmail.com

Web-site: <http://econom.psu.ru/science/journal/>

The colourful layout of the issue has been prepared with the financial support from the Ministry of Education and Science of Perm Krai when implementing the scientific-publishing project "The program for the development of the journal Vestnik Permskogo Universiteta. Seriya "Economika" = Perm University Herald. ECONOMY» for 2017».

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Popov E.V., Sukharev O.S. Institutional factors of economic changes: development trajectories of Douglas North's theory	338
Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Социальное предпринимательство как объект институционального анализа	360
Vazueva E.V. Gender power institute concept as a trend to develop methods of gender economics: theoretical background of the issue	375
Камышова А.Б. Теоретическое обоснование необходимости модификации государственного регулирования открытых хозяйственных систем в условиях глобализации	388

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Кожина Е.А., Лавренчук Е.Н. Детерминанты прямых иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации: результаты экономико-математического моделирования	404
Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Харламова М.С. Сценарии развития нефтехимической отрасли России в условиях санкций: прогноз конъюнктуры рынка автомобильного бензина на основе байесовского подхода	421

РАЗДЕЛ III. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Оборин М.С., Шерешева М.Ю., Иванов Н.А. Обоснование стратегических ориентиров социально-экономического развития малых городов России	437
--	-----

РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Попова Л.Ф. Формирование системы менеджмента качества на основе процессного подхода в управлении промышленными предприятиями	453
Терентьев В.Б., Шилова Е.В. Разработка многокритериальной шкалы отбора сотрудников в кадровый резерв АО «ВНИИ ГАЛУРГИИ»	467

РАЗДЕЛ V. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АУДИТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Мальшенко В.А. Преодоление ограничений модели «DuPont» при финансово-стратегической оценке санаторных предприятий Большой Ялты	482
--	-----

CONTENTS

SECTION I. ECONOMIC THEORY

Popov E.V., Sukharev O.S.	
Institutional factors of economic changes: development trajectories of Douglas North's theory	338
Popov E.V., Veretennikova A.Y., Kozinskaya K.M.	
Social entrepreneurship as an object of institutional analysis	360
Bazueva E.V.	
Gender power institute concept as a trend to develop methods of gender economics: theoretical background of the issue	375
Kamyshova A.B.	
Theoretical basis for the importance to modify state regulation of open economic systems in globalization	388

SECTION II. ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

Kozhina E.A., Lavrenchuk E.N.	
Determinants of direct foreign investments in the Russian Federation regions: the results of economic-mathematical modeling	404
Kapoguzov E.A., Chupin R.I., Kharlamova M.S.	
Scenarios for Russian petrochemical industry development under sanctions: forecast of automobile gasoline market based on the Bayesian approach	421

SECTION III. REGIONAL ECONOMY

Oborin M.S., Sheresheva M.Y., Ivanov N.A.	
Grounds for strategic targets of socio-economic development of Russian towns	437

SECTION IV. ENTERPRISE ECONOMY AND MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES, ORGANIZATIONS, BRANCHES, COMPLEXES

Popova L.F.	
The elaboration of the quality management system based on the process approach in industrial enterprises administration	453
Terentyev V.B., Shilova E.V.	
Development of a multi-criteria scale to select employees in the personnel reserve of JSC Institute of Hurlurgy	467

SECTION V. CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING, AUDITING AND ECONOMIC ANALYSIS

Malysenko V.A.	
Overcoming the «DuPont» model restrictions at the financial-strategic assessment of the Bol'shaya Yalta sanatorium enterprises	482

SECTION I. ECONOMIC THEORY

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-338-359

UDC 330.101.541

LBK 65.012.3

JEL Code B2, B3, B5

***INSTITUTIONAL FACTORS OF ECONOMIC CHANGES:
DEVELOPMENT TRAJECTORIES OF DOUGLAS NORTH'S THEORY****

Evgeniy V. Popov

ORCID ID: [0000-0002-5513-5020](https://orcid.org/0000-0002-5513-5020), Researcher ID: [H-3358-2015](https://orcid.org/H-3358-2015)

E-mail: epopov@mail.ru

Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia

Oleg S. Sukharev

ORCID ID: [0000-0002-3436-7703](https://orcid.org/0000-0002-3436-7703)

E-mail: o_sukharev@list.ru

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
32, Nakhimovsky prospekt, Moscow, 117218, Russia

The present article considers the contribution of Douglas North to general institutional economic theory with a special emphasis on the research of institutional factors of economic changes. It has been revealed how agents' interaction models are formed and how institutions influence the agents' behavior and change their models. It is especially important, that D. North's conclusions and their development in modern economic theory result in the emergence of the so-called institutional macroeconomics and being a scientific discipline it explains economic changes on long intervals of evolution. The main emphasis in the article is put on two D. North's works: "Institutions, Institutional Changes and Economic Performance" (1990) and "Understanding the Process of Economic Change" (2005). The advantages and possible disadvantages of the new institutional approach by D. North that is devoted to a long interval of social evolution have been demonstrated. In particular the formal informal institutions relations have been discussed as well as compulsion mechanisms that according to D. North belong to special institutions that play a significant role in the description of institutional changes at long time intervals have been considered. The role of a government and government regulation mechanisms have been studied based on the compulsion mechanisms to observe the rules and norms in economy. We study the connection between transaction and transformation costs that are conventionally considered independently in the frameworks of a new modern institutionalism. The authors' attitude to technologies as special and rather stable institutions at particular time periods has been proven. This attitude is opposite to the view that institutions and technologies are interconnection factors of institutional changes according to D. North. From the authors' point of view the model approach by D. North provides restricted representation of institutional changes of complex social and economic model. Moreover, there is a redistribution of weights of change factors and D. North's theory is not able to determine the regularities in the weights change. In its turn the introduction of the trust factor by G. Akerlof and R. Shiller is not a sufficient decision as different social institutions have macroeconomic importance. These institutions predetermine economy development and trust forms that are formed between some agents. For example, technologies are such institutions and processability of economy as a system predetermines its economic dynamics and demand for the change of some institutions into the others-institutional changes regime. Thus the task under consideration is difficult and has not been solved in economics yet. The opportunity to solve the above mentioned challenges using the postulates of "institutional macroeconomics" as the scientific analysis branch has been founded.

Keywords: Douglas North's theory, institutional macroeconomics, institutions, compulsion mechanisms, agents, trust, institutional changes, transaction costs, technology.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ: ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ДУГЛАСА НОРТА*

Евгений Васильевич Попов

ORCID ID: [0000-0002-5513-5020](https://orcid.org/0000-0002-5513-5020), Researcher ID: [H-3358-2015](https://orcid.org/H-3358-2015)

Электронный адрес: epopov@mail.ru

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,
620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29

Олег Сергеевич Сухарев

ORCID ID: [0000-0002-3436-7703](https://orcid.org/0000-0002-3436-7703)

Электронный адрес: o_sukharev@list.ru

Институт экономики Российской академии наук
117218, Россия, г. Москва, Нахимовский проспект, 32

Рассматривается вклад Дугласа Норта в институциональную экономическую теорию с акцентом на исследовании институциональных факторов экономических изменений. Показано, как формируются модели агентского взаимодействия, а также как институты влияют на изменение моделей поведения агентов. Отмечается, что выводы Д. Норта и их развитие в современной экономической теории приводят к возникновению так называемой институциональной макроэкономики, которая как научная дисциплина объясняет экономические изменения на длительных интервалах эволюции. Основной акцент в статье сделан на двух работах Д. Норта: «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990) и «Понимание процесса экономических изменений» (2005). Показаны плюсы и вероятные минусы нового институционального подхода Д. Норта, обращённого к длительному интервалу социальной эволюции. В частности, рассматриваются связи формальных и неформальных институтов и отдельно – механизмов принуждения, которые Д. Норт относил к особым институтам, имеющим определяющее значение в описании институциональных изменений на продолжительных отрезках времени. На основе принципов действия механизмов принуждения к соблюдению правил и норм в экономике исследуется роль государства и инструменты государственного регулирования. Изучается связь транзакционных и трансформационных издержек, которые традиционно рассматриваются отдельно в рамках современного нового институционализма. В противовес точке зрения Д. Норта на институты и технологии как взаимосвязанные факторы институциональных изменений обосновывается авторская позиция в отношении исследования технологий как специальных и на определенном интервале времени устойчивых институтов. Подчеркивается, что, модельный подход Д. Норта в силу имманентных ограничений по рассматриваемым факторам даёт ограниченное представление об институциональных изменениях сложной социально-экономической системы. Более того, на длительном интервале происходит перераспределение весов факторов изменений – и теоретическая концепция Д. Норта не позволяет точно установить закономерности в смене таких весов. В свою очередь, введение Дж. Акерлофом и Р. Шиллером фактора доверия является недостаточным решением, поскольку макроэкономическое значение имеют иные сильные институты, предопределяющие развитие экономики, и складывающиеся формы доверия одних агентов к другим. Например, технологии выступают подобными институтами, а технологичность экономики как системы предопределяет её экономическую динамику и потребность в замене одних институтов другими – режим институциональных изменений. Таким образом, поставленная задача сложна и на сегодня не решена в экономической науке. В статье обосновывается возможность решения указанных проблем с использованием постулатов такого направления научного анализа, как «институциональная макроэкономика».

Ключевые слова: теория Дугласа Норта, институциональная макроэкономика, институты, механизмы принуждения, агенты, доверие, институциональные изменения, транзакционные издержки, технология.

* Данная статья представляет собой расширенную версию статьи, опубликованную ранее на русском языке в Журнале экономической теории: Попов Е.В., Сухарев О.С. Институциональные факторы экономических изменений теории Дугласа Норта // Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 117–133.

Douglas North Theory: Separate Features

Institutional theory of Douglas North presupposes estimation of regularities of institutions change on a long interval of time. Thus, it is difficult enough to apply it to the working out of current economic policy as the propositions formulated by D. North to a greater extent relate to revealing of long-term regularities of economic systems development and prerequisites of this development. Correctly stating the problem of determination of the reasons of the distinctions in the development trajectory of economic systems, neo-institutional school does not manage to suggest decision which would lead to surpassing growth of the income of the poor over the income of the rich. In other words, representatives of this school are to explain such institutional structure of the society and application of the way of its practical implementation. The changes of the basic capitalism institutions are necessary, so that the poor would become richer, and the well-being growth of the rich would essentially be braked (or fixed) and would not be of danger to the society. As we see it, such social order would be the most desirable from the point of view of long-term prospects of human society development. To generate such order, not simply new institutions and reasoned change of former institutions are necessary, but also new kinds of economic policy including controlled institutional transformations.

Institutions are created by people not only as restrictive frameworks of their behaviour, organizing mutual relations between them, but also as the tools setting the structure of incentives of human interaction in politics, social sphere, economy, and as an original product satisfying needs in conventions, rules, immanent behaviour elements, standards, plans, and etc.

Institutional changes are always an original product of human activity [1; 2]. They define how the society develops in time, symbolizing, as a matter of fact, historical changes. In our opinion, the point of view, according to which institutions can vary independently without participation of an

individual, is unreasonable. If any institution arises owing to the activity of the individual, and there is no other variant in the social world even if hypothetically to assume, that then this institution is independent, but it is impossible in general, then even in such ideal situation there is a person in the initial point. Therefore, institution characteristics are an information vector created by man and all further institutional geneses depends on the initial state of this vector. In other words, the division of changes into two types – genetic and teleological – looks as evaluative structure and not the best analytical decision because it is as difficult to divide changes into two type in general, as difficult then to unite these changes intellectually in order to have an overall picture and a system view on the problem of institutional changes.

As institutions influence the functions of economic systems, thus long distinctions in the performance of these systems are formed under the influence of certain institutions activity, so it is important to imagine precisely, what the composition of these institutions is.

According to neo-institutional ideas, which D. North holds [1; 3; 4; 5], such institutions include:

- enforcement mechanisms providing abidance by the rules (court and the system of punishment);
- formal standards (the constitution, laws, precedents and administrative acts);
- informal standards (traditions, custom, social conventions and stereotypes) [6].

Organizations are usually considered separately as special institutional complexes or systems, but which also structure the relations between people, regularizing exchanges [7; 8].

If we analyze the costs of the change of historical frameworks of agents' performance, these costs appear not only due to institutions in North's understanding, but also because of the organizations which develop because of these limits.

Organization always represents a group of people which are united by the aspiration to achieve some goal. The characteristics of an organization are some set of functions, efforts application area, performance costs, the period

of time before deciding changes, stability to again introduced standards and to the changes of external and internal environment. And these parameters are enough to set or to describe and explain institution or organization dysfunction [9; 10; 11]. It is quite possible to recognize the specified parameters at least necessary and for separate systems or institutions they are sufficient for studying and description. Radical difference between organization and institution is that besides institutional conditions of its formation and performance there are people in the organization, which can have different individual purposes, but they are simultaneously united by the overall aim of the organization.

Institutions have an influence on what organizations arise and as they develop, thus organizations influence the process of institutional changes [12]. For example, efficiency of the housing market is stipulated by what the transactional costs of rendering realtor services, notarial assignment of the ownership, search of favorable credit, mortgage registration, and etc. are. Correlation of transactional and transformational costs of certain system and market depends on the state of the named institutions [13]. Hence, current institutional state defines the prospects of development of economic structure. Thus, interaction of the organization factor of the system and product or service fabrication method is carried out by means of institutions. In this case organization of the housing and the mortgage market (mortgage crediting) and ownership registrations co-operate with applied construction technology, on which the level of comfortableness of the created housing resources depends.

It is possible to single out two basic forms of interaction of transactional and transformational costs representing the general potential of costs of the considered economic system or, in other words, the forms of interaction of technologies and institutions.

1) After their introduction new technologies provide reduction of transactional costs. The employee with very high qualification gets certain force, power in relation to the enterprise, because he receives strategic possibility to threaten the enterprise to

stop production, and in short term the firm cannot get interspecific resource [14; 15], moreover for smaller cost. Hence, the proprietor can raise employees' wages, including top management. Therefore, it is more profitable for the firms to have highly technological production with less qualified workforce, as for the account of new technologies it is possible to lower the general costs as these technologies use relatively less qualified labor, which cannot threaten to stop production or threaten with back-stage sabotage.

2) Institutional changes result in the growth of transactional costs which compensates economy on transformational costs. For example, oil position fixing in a separate production unit raises transactional costs. At the same time due to more effective oil extraction it reduces transformational costs even in greater degrees, than increase of transactional costs.

In D. North's theoretical approach the subject of changes is a businessman, reacting to the stimulus of institutional system. It draws him together with Schumpeter and partly with Kirzner. The source of changes is the developing prices proportions –relative prices or preferences. The efficiency of changes is provided with the rules and restrictions. Such approach corresponds to the frameworks of new trend of economic science which is called cliometrics which deals with historical description of economic changes by means of the analysis of long-term performance of the basic public institutions. And it is the basic service of D. North.

Now it is possible to single out the following basic moments creating “evaluative outline” of the given theoretical trend of institutional analysis:

- limited rationality as the basic principle of the analysis;
- limited resources is the main condition of economic systems development at any interval of time;
- institutions classification with singling out of formal and informal rules and explanation of economic development and changes by means of search of dynamic proportions between two groups of institutions;

– availability of the following types of institutional changes: a) path dependence – dependency on the past, b) path independence – independence of the past, c) path determinacy – partial dependence on the past and the present [6; 16].

D. North's theory would have only descriptive value from the view point of methodological productivity if only concepts of transactional and transformational costs had not been included into its structure. It is impossible to estimate, explain, describe and predict long-term possibilities of economic systems without the analysis method of these costs. Use of quantitative method of transaction and transformation estimation in economic system transforms the system of ideas and researches of D. North and his followers into scientific theory, as qualitative evaluation is combined with quantitative measurements, and interpretation of historical events and the facts, having economic consequences, becomes convincing.

Let's specify some important theses underlining, on the one hand, the originality of the analytical scheme applied by D. North, and, on the other hand, its immanent (objective) boundedness:

– the generator of economy development and, consequently, long-term institutional changes is proportions of the price and consumer preferences;

– special statistics characterizing the development of some economic systems of western civilization and covering the period of about two centuries beginning approximately since 1750 acts as an empirical base;

– the analysis of evolution of the ownership institution in the USA since the moment of the state's formation till today is presented as the main illustration of institutional changes. The features of this evolution proves, that functions efficiency of separate institutions is defined by the basic ordinance – legal acts of constitutional meaning which interiorize the ownership institution and make it legitimate in the sphere of economic relations;

– the basic subject of institutional changes is a businessman leading the economic system out of equilibrium state. The

businessman establishes the prices, and the prices origin is considered to be an important factor defining the character and the quality of institutional changes [6].

Thus, North's theoretical system allows artificially approaching to understanding of long-term changes in economy through fundamental properties of social and economic institutions. This approach obviously combines the methods of economic analysis within the framework of main stream (assumptions about resources constraint, rationality, businessman, competition, etc.) and traditions of classical American institutionalism.

At the same time, availability of powerful estimation criteria built into the specified analytical construction generates a number of serious problems which the given theory cannot solve:

– differentiation of institutional and general costs [17; 18];

– defining of initial point of institutional changes and ambiguity of the views on the state and its role in these changes;

– culture, ideology, citizens' values structure define the character and direction of changes, but they are subject to changes themselves in small degree, though it is not so on long-term intervals under conditions of information economy. Therefore the role of the state cannot be reduced to simplification of economic changes at a long-term stage, but to formation of steady and useful stimulus, motives, cultural values, preferences and ideologies.

It is important to notice, that D. North did not manage to connect possible ways of formation of the listed structures with transactional and transformational costs. It is trivial to oppose explanation of costs increase on long term interval (the development purpose is expansions) to the problem of general minimization of costs per unit of output on a short interval (the purpose of economy). Obvious explanations are available indication of complexity growth of economic systems as a consequence of their technological and organizational development.

Unfortunately, within the limits of the considered theory it was not possible to answer

the question: why does one nation live more richly and the others live poorer? The answer is reduced not only to resource distinctions, but the reason is also in different efficiency of natural resources use, and that these countries and the peoples have various historic-economic development trajectories. The matter is reduced not only to institutions, but also to technologies, knowledge, and dependence mode in the development. In other words, history is really of high value. Therefore, for modern economic researches the given thesis of D. North is, without any doubts, extremely useful.

To differentiate institutional doctrines and to demonstrate the divergences in estimations made by institutionalisms concerning interpretation of the current events connected with institutions changes, let's remind T. Veblen's views who considered, that social sciences are to study relations, in particular, social-psychological mechanisms defining agents' economic behaviour:

- motives of demonstrative consumption, prestige;
- envious comparison;
- imitation instinct;
- the law of social status.

Social institutions play the central role in realization of these qualities as a usual way of reaction to stimulus, as structure of industrial or economic mechanism and as the accepted system of public life. For example, the manner and psychology of rich men differs greatly from behaviour model of an average individual. So, they reveal the following typical signs:

- of an idle class – a set of institutions of predatoriness and parasitism;
- ostentatious consumption – acquisition of expensive goods and rivalry;
- “competitive aspect of consumption” creates appreciable element of prestigious dearness.

That is why it is impossible to give average estimations and conclusions about the results of individual behaviour as separate groups of agents – and they are not small – behave absolutely differently, demonstrating criteria and behaviour motives absolutely different from other agents. As it is known, these motives define economic decisions,

allocation and its efficiency. In this connection, it is required to look at the economy as the system of heterogeneous agents.

Studying the evolution problems of such system represented by different agents will not give less valuable scientific results. Thus, diversification of evaluation leads to a variety of analytical ways of presentation of social and economic evolution. If the analytical design is based on taxonomic methods in greater degree, than on the methods of precision measurement or models assuming mathematical result, it a priori includes estimation institution in the beginning of research. It is not completely obvious what state it is in and how it will affect the general result of the reasoning. It is also not clear how it is possible to use the reasoning during the conducted analysis to increase the efficiency of economic system performance and to increase the productivity of economic policy.

Eventually institutions change and it is the essence of institutional changes. To establish the laws of such changes means to investigate, what quality of economic system we will have by certain time. Those who will live till this time are understood under “we”, as they, in idea, should take advantage of those rules (institutions) which are created before them. Certainly, it is possible to assume, that people work exclusively for the future, that is, for their children. But then such absolutely altruistic model will be great simplification, the same as the model of a selfish agent as a calculator of pleasures. Before studying the laws of institutional changes, it is necessary to understand the factors defining the influence of institutions on the economy, to be more exact, on economic events and behaviour of economic players. According to D. North, such factors include the following: costs of measurement of goods and services characteristics, participations of the agents in exchanges – transactional costs, the volume of the market and the exchange type – personified or non-personified, regulation and compulsion, ideology and people's world-view.

Firstly, transactional costs define the efficiency of institutional changes [19]. If they are high, it is necessary to note that the rights are not unspecified, but that the rights are

inefficient. In other words, it is necessary to postulate institutional inefficiency.

Secondly, personified exchange generates nepotism system, when exchanges are based on ties of relationship, friendship and personal attitude. That is why business contacts become inconvenient or inefficient, that is absolutely uncharacteristic for non-personified exchanges, when individuals are inclined to get profit from the transactions.

Thirdly, the quality of institutional changes is considerably defined by how the system of regulation and compulsion, that is, corresponding government structures, mass communications and judicial system investigating the arising conflicts which appear due to low efficiency of legal norms, or absence of their clear specification.

Fourthly, the ideology does not only defines, but also sets the direction of change of certain institutions, as it forms a subjective model of agents' behaviour, defining both political, and their individual choice. It is this factor that allows modifying neoclassic' treatment concerning rational behaviour of economic agents and the choice they carry out maximizing welfare. The ideology is not something abstract; it is a whole system of independent, but interconnected and somehow co-operating institutions. The development of each of them is subordinated to its own logic and has its own trajectory. First of all, the ideology is formed by cultural norms and social-psychological phenomena. These institutions create the mood of individuals and managing subjects regarding the reaction to changes, that is, in essence they create conditions for their adaptation and reception of the specified changes [6; 16].

Apparently, it is supposed, that there is practically no agent in information economy who would know exactly what decision or set of decisions is necessary to apply in this or that situation owing to the large-scale information distortions and uncertainty of economic decisions (it is an obvious deviation from neoclassics). As far as institutions is concerned, there is a requirement for them to decrease costs for specification of ownership institution, workings out of laws, choice procedures, that

will allow making decisions decentralized and to raise efficiency of competitive markets.

Thus, the given position assumes the estimation, that decentralized decisions and markets are necessary. They should be more competitive and this competitiveness would provide them the required or necessary efficiency. The public majority would agree with this. However, competition in economy is organized by institutions and regulation, therefore, its organization demands certain expenses which cannot be considered small. Besides, competition results not only in some new possibilities and appearance of innovators. It is not always so, as it also results in closing and it can create conditions for predominance of conservative model of economic behaviour (far from being innovative) owing to the institutional effects, that will lead the economic system to the state of limited dynamics. In modern economy there is a whole set of effective decisions which are not decentralized, but on the contrary, they are a purposeful result of government activity as a way of regulation of monopolistic and oligopolistic competition.

Institutional changes depend on how stable institutional characteristics of the society are, that acts as a source of these changes, how strong they are and how they are oriented. To establish the content of these components theoretically is extremely important, however, there is an inaccuracy of the model here, especially if the researcher chooses only one factor and puts it in the conformity with the introduced feature. For example, if he considers, that a source of changes is individuals' preference, the force is exclusively businessman, and the direction is defined by the proportion of relative prices. Institutional changes, as a rule, change the economic system in the unique way. It is reflected in the change of potential productivity of the society, change of storage of knowledge and organizational changes.

Ideas on Economic Changes: Following D. North

Eventually society and economy change. But what parameters identify these changes? The first parameter is population size. It is demographic

changes, expressed in population size increase in the world economic system, even at reduction of certain nations and nationalities that are the initial condition of all further changes. If there are more agents and more various blessings, goods and services are necessary, labor productivity should be higher. That stimulates science and techniques development providing perfection and creation of new technologies and institutions. In this connection complexity of economic system also increases in the long-term period. Along with the demographic processes, agents' consciousness and intelligence, their ability to intellectual activity and creation of new combinations are the second important factor of economic changes. Even in spite of the fact that an individual does not possess absolute rationality, because he cannot calculate, and that is why, he is not a "pleasure calculator". He cannot precisely analyze all available alternatives (last circumstance leads to difficulties of choice). Nevertheless, his mental activity can create and creates the mode of constant improvements. In the past, when demographic changes were not so notable, population increase was low and there were large discoveries in the field of fundamental sciences which laid down the foundations of modern science (physics, chemistry, mathematics, and etc.). During the period when the rate of demographic changes essentially increased, "fundamental character" of the discoveries in the field of science and technics decreased. Combinatory principle or the principle of synthesizing of ideas and approaches began to prevail in the development of scientific and technical sphere. In other words, cardinally new knowledge seldom arises, and development of scientific and technical sphere is carried out by means of expansion of available possibilities and getting of additional decisions in known trends. For example, genetics can help in the struggle against malignant tumor, provide life prolongation, and isotopes physics has already brought its contribution to the solution of the problem. However, it does not at all exclude the possibility of appearing of fundamental knowledge for the account of long concentration of efforts in the known and

already discovered trends (genetics, biochemistry and nanotechnologies), realizations of the interdisciplinary approach and new technical decisions.

Till this moment a biological source of economic changes –individual – has been discussed as a matter of fact. As demography, intellect and behaviour psychology are functions of individual, if it is possible to say so. But creating "artificial world", that is, technics, technologies, organizations, political system and institutions (formal and informal rules can arise independently in the form of stereotypes, customs, traditions and unpublished standards), there is a powerful factor providing additional dynamics to economic changes. It is reduced to independent functioning of structures, organizations and institutions. This "artificial world" can increase diversity and eat up agents' time. It raises the requirements to information processing and getting knowledge [20]. In such world agent's adequate fast reaction is required. The adequate reaction is a condition of effective adaptation. Quick reaction capacity does not mean that the agent is well adapted. Correctness of the reaction is more important, and it becomes the function of the volume of the received knowledge and abilities to process information. Adaptation becomes psychological model of modern economic development and is the content of economic changes.

The major parameter of changes estimation in the economy is time. If one interval of time is chosen for estimation of changes, there will be one result. If the time interval is increased or reduced, the estimation of changes will change, as the scale and content will also change. On different intervals of historical time there were different forms of economy organization, the ways of life and its quality were different, therefore, introducing unified parameters of changes estimation, it is difficult enough to compare economic changes at slaveholding or feudalism and, for example, in modern mixed economy with computers, space communication and atomic engineering.

The growth of labor productivity was accompanied by social struggle for reduction of the working day. As a result, the 8-hours working days with two days off a week was

established (this institution keeps its relative stability almost hundred years). It was struggle for time – the most valuable resource symbolizing the wealth of the people. The more the level of the average income per capita is, the more free time from work the agent requires to use this increasing income and the more the need for leisure. Simultaneously, income increase can take place at labor productivity growth, or at large expenditures of time for labor. If productivity does not essentially change, the second factor becomes the leading one. Computers, communication media and automated systems have increased productivity even more and have raised the reliability of the control systems, but it has not reduced the working hours yet. There are a lot of reasons for this, but, in my opinion, one of the main reasons is that time is redistributed, that is, it is necessary to spend a considerable part of time for training, retraining, information processing and selection of relevant information. More time should be spent for agents training with information accumulation. The expenses for processing of the available information are higher at the same busy time at work. This means, that less time remains for leisure and even less time for getting additional knowledge or for knowledge increment. It is necessary to have high intellect and less dysfunctional systems of economy and management to carry out knowledge increment for a short period of time.

Time becomes the main resource in competition. It defines the life of institutions and agents. We will pay attention on how the heads of corporations and top management of any organization in the private or public sector limit the reception hours for the workers. They have the plan of operation which is scheduled on time with the designation of functions carried out. The higher the position of the agent in the hierarchy is, the more deficiency of time he has. For example, the president of the country cannot receive each citizen even if he would wish. The same concerns the head of large or not so large corporation. Such meeting can be only selective. Thus the higher position in the hierarchy means larger income for the agent, than in the case when he occupies the

lowest positions of administrative hierarchy. Thereby modern society has rather expensive management. The carriers of “executive knowledge” occupying the lowest positions in the hierarchy have lower income. Even electronic communications cannot overcome high variety of economic system, though it can increase the number of contacts of the manager and the subordinated agents. In other words, if to define social and economic evolution as a variety expansion and creation of new functions, it means, that development is characterized by two effects – “time exhaustion” and time “redistribution”. Thus, the problem of replacement, displacement of one product, services, functions, the ways of life, its qualitative parameters (content) by the others permanently arises in the course of evolution of economic system and is solved. Under conditions of development, when information is simultaneously a separate good, a factor of production and, to a great degree, a determining vector of economic system movement, maximization problem of firms’ and corporations’ profit, discussed in the form of the main thesis of the majority of neoclassical models describing the behaviour of economic agents, demands revision and other formulation. In particular, the organizations and agents have the aim of not only maximization of profit, but minimization of execution time of the most valuable functions. According to the satisfaction hypothesis of Herbert A. Simon, the firm does not maximize profit, but carries out the actions bringing acceptable satisfaction. But, what “acceptable satisfaction” means, it is an indistinct enough thesis what to consider acceptable. It seems to us, that satisfaction hypothesis is not opposed to the problems of profit maximization, but is a certain expression of minimax problem or the problem of minimization of execution time of the most valuable and useful functions (business) connected with creation of blessings – products, services, institutions, decision-making, and etc. It is very difficult to distinguish availability of this problem, because the firms and agents solve it implicitly. Certainly, not all of them solve it equally effectively. By the way, time is the parameter which each person as a biological

system is sensitive to. It is connected with day regimen, sleep, and psychological relaxation-overload during the day, life span and ageing. A person clearly understands what period of time he stays in awake (active) state in economic sense on the average, and what his life span is. Many public institutions rendering services to the agents designate at once the period when this service will be rendered. Educational system, archival document retrieval and public health services can serve the examples. The performance period of production is first of all underlined as the most important parameter, and only then the price of production or wage at employment are discussed. At “time exhaustion” the agent should choose a priority and consider what function he will carry out, what problem he will solve and what business he will deal with. Longer affairs can be postponed, and the ones which are possible to fulfill quickly are carried out first of all, because the agent will feel greater satisfaction that he has done many small affairs up to the end, than that he has done one big business which is not still finished, and its performance has not allowed him making other affairs. Hence, in the firm, household or state there is not simply a portfolio of assets which are invested, but a portfolio of functions, kinds of activity together with the assets serving them, distributed according to the time of execution (realization) which is in essence invested.

Economic changes are expressed in the change of system characteristics of agents, institutions, organizations and structures. Parameters of technological development and labor productivity vary. New kinds of activity, economy sectors, the way of life arise. There appear new forms of communication and information processing. Changes accompany evolution of economic systems, being its integral characteristic. Their important property is accumulation of relevant information, knowledge and increase of economy manufacturability in different directions. Thus, economic changes can become and they have recently become the task of management. If in a community, or in a feudal estate and in an early bourgeois way of life the representatives of the top political force did not think about the

necessity of certain rate of economic growth, elimination of unemployment and solution of the inequality problems, then nowadays stored knowledge and the level of complexity of the economy presuppose management of economic changes.

In his work “Understanding the Process of Economic Change” [16] D. North defined the concept of “economic changes” most generally: they consist in the “change of material and physical well-being of people which is understood not only as the change of the level of national and personal income, that is, the change of physical measure of well-being, but also the change of the prominent aspects of well-being expressed in non-market economic activity which cannot be measured exactly” [16, p. 98]. The periods of recession and economic growth refer to this definition. Moreover, management of economic changes is also implicit here, though special reservation is required and it does not directly correspond to the given definition. At the same time, there is an idea in the book about the strong influence of culture and agents’ consciousness on economic changes. Discussion of poverty reasons of one countries and successful development of others is made especially in institutional aspect. Thus different factor basis – initial conditions of development – is not obviously considered. In other words, one nation is not poor because informal restrictions and culture are the obstacles to rapid growth – development of ownership and players behaviour maximizing profit – but because the reserves of natural riches and initial educational level are low and there is backwardness in historical development. Knowledge was not stored and was not applied in the country with poor resources. As a result, more developed system, with better institutions organization and resource possibilities subordinates less developed system, forming dependent development and corresponding character of economic changes. The basis of all changes is technics and technologies development, creation of new means of production focused on wastelessness of production and its manless character (in an ideal). Take notice, that in the USA the south of the country was always

agricultural, and the north was industrial, so the climatic factor provided specialization in the country. It also provided similar specialization of the world economic system. Thereby, climatologic resource factor defined institutionalization and specialization of specific areas. Certainly, the occurring processes were much more difficult. For example, urbanization, capital concentration, demographic changes, education and public health services gave a considerable stimulus to the territories development.

Institutions and Agents Interaction

All agents are subject to economic changes and are the initial point of these changes (both positive, and negative feedback mechanisms operate here). But agents experience changes only on the sector of their life cycle. When the analysis of economic changes is carried out on very large intervals of time, as D. North, in particular, does, it is necessary to understand, that some generations of agents were replaced during this period. Thus separate generations could not notice, what was happening on the sector of their life cycle, having prepared the future changes. The agents who lived before 1980 will never learn what a mobile phone, personal computer, the Internet and tomography are. But it is they who have prepared the basis for creation of these devices and systems. Institutions eventually change under control. Three components are of importance in the analysis of institutional changes: content and quality, speed and frequency and adaptive possibilities of agents and institutions (adaptive efficiency).

The content and quality of institutions is the information about their purpose, functions structure, application areas, and costs of performance compulsion. Speed and frequency characterize how often and quickly the change of the content and quality of institutions happens, quality being characterized by the degree of their dysfunction. Under dysfunction we understand qualitative frustration of functions, or their non-performance for some reason or other, leading to functioning different from potentially possible or desirable (needful) functioning of the institution/system. Adaptable

possibility is defined by the degree of susceptibility of specific institutions, efficiency and reaction of agents to innovations and introduced institutions. Technological innovations can form additional institutional conditions, reproducing institutional infrastructure. But introduction of new institutions can also be considered innovation.

Separate institutions cannot influence the behaviour of economic agent or macroeconomic parameters, such as demand, supply, consumption, savings, investments, employment, inflation and etc. In this case, we call such institutions neutral. The property neutrality is manifested in one case, but in the other case this institution cannot be neutral. So, the traffic rules influence inflation and other macro parameters in no way, but they influence the individual's behaviour. Moreover, the control over their execution demands special – organization of inspection of road traffic (police). It presupposes the budget expenses, but the rules influence these expenses in no way. But tax treatment and tax code directly define the value of budgetary incomes and expenses, influence consumption, savings and investment activity. Certainly, they also form the model of individual behavior, because they create the mode of confiscation from the earned income, influencing economic motives, stimulus and guidelines (attitudes). Hence, one institution are neutral to the influence on cash flow and income distribution, others influence them directly redistributing the created income between the components of its use.

Agents create all formal institutions, because they are included in the concept of legislation. Informal institutions are usually established without direct participation of the agents, they are unintentionally formed as interiorization of certain notions and ideal structures which are transformed into traditions and customs. The agent can refuse to follow these informal installations, or to accept the restrictions imposed by them, but it is impossible to change them independently until there is a mass refusal in the scale of the whole society. Then there would be no one who remembers and follows this informal standard, and it will cease to operate, or will be replaced

by the modified standard which can lead to opposite actions or results. To evade from performance of the formal standard is more difficult, as the compulsion mechanism is absent at informal standard. In case of informal standard the mechanism of compulsion will often be shame from non-compliance of the rule, but such standard as well as such compulsion mechanism are not obligatory and cannot be executed without special consequences or harm for the agent.

The agents form the laws, but this activity is not and should not be unconditioned and stochastic. In this connection we can speak, that the political system is a firm producing public blessings – institutions. The latter becomes the products of this production. Extending this logic, it is possible to speak about defects (“harmful laws”), inefficient legislation (standards), and the ways of management of such production and about its algorithm. It is obviously important to specify in general, that systemacy in legislation demands the other scheme or reasoning logic, than the one which has to be observed today. In our opinion, this algorithm should be as follows: 1) estimation and analysis of existing laws, regulations and standards of the given area and the spheres interfaced to it in order to reveal the necessity of new laws or perfection of the existing ones; 2) revealing of problem areas of legislation, defining of the purposes and problems solved within the framework of laws projecting, formation of unified terminological, evaluative and legal basis for the whole block of laws; 3) statutory wording with their simultaneous introduction in the legal field of economic relations, with studying of the feedback and bringing the new legislation to agents’ notice, then system correction if efficient parts of the laws, separate articles, chapters and, clauses are revealed, 4) the law should provide a minimum of additional legal acts and have direct action without double interpretation. It should include all available terminology on the problem, estimation criteria of law observance and criteria for those kinds of activity which this law regulates in the legal space. It is a minimally necessary set of conditions.

The nature of informal rules is that the similar algorithm cannot be applied to them, as they do not refer to the produced blessing, though they also act as public blessing, but they are created collectively, by a large number of agents. Though it is possible to give the example of informal rules of some one tribe, but again these rules result from evolution of the tribe life and refer to all people. Certainly, the appearance of fare dodger is always possible, but the rule operates as far as it is shared by a considerable part of the representatives of considered public system.

The problem of rules efficiency is far from being simple and, in our opinion, D. North does not make ultimate decisions on this problem, though he moves in correct direction. Really, how should the efficiency of informal or formal rules (restrictions) is estimated? Should the efficiency of institutions according to their division into formal and informal rules be divided? Can efficiency be measured by how well they structure interaction between the agents, that is, by the value of transactional costs? But the rules can economize transactional costs or they cannot, increasing transactions and the volume of transactional costs¹, and sharply increasing overall process costs. The content and quality of institutions speed and frequency of changes will define the value of transactional costs. If adaptive properties of the agent are high, for example, thanks to sociability, then the adaptive costs will also be lower. This regularity will work with lower transactional costs too. Take notice, that here economic science approaches the sphere of psychology as agent’s sociability and adaptation is psychological reactions and behaviour models. These are the properties of the individual defined both by socialization and by other conditions. If to refer to the well-known work of J.M. Keynes’ “General Theory of Employment, Interest and Money”, much attention is paid in his work to psychological component of

¹ This result can be received due to the interaction of various rules, that is, influences of the rules on each other. Thus, specific institution, destined to lower transactional costs and introduced into the legal space with this purpose, in practice will result in their growth, because its interaction with other rules has not been predicted and considered at the stage of institution design.

macroeconomic agents' behavior and their reactions. This is reflected in the concept of "motive of liquidity preference", "wealth motive", and etc. How and due to what do motives change? If to consider them invariable, then any model, whatever dynamic it is, will be static relative to the agent as his invariance is supposed, to be more precise, the invariance of his psychological properties and behaviour model. But all reactions vary and the agent, understanding and studying the information on his own behaviour can use it for unpredictable correction of his behaviour. In our opinion, the use of teleological approach, clear purposes and interests easily classified and revealed will help to solve the specified problem. To achieve these purposes it is also necessary to create institutions possessing functions and utility, which are in turn exposed to mutations, demonstrating this or that degree of stability or instability and efficiency/inefficiency.

D. North, in particular, writes, that "institutions efficiency is defined by combination of formal and informal institutions and their possibilities of compulsion". It is noticed elsewhere, that "a key to efficiency increase is a certain combination of formal rules and informal restrictions" [16, p. 98, 185].

Firstly, proceeding from the presented material, it turns out, that institutions efficiency is defined by combination of institutions (tautology), but the combination of formal and informal institutions is obvious not on each pairs, if it exists on certain examples of such institutions. If to proceed from the fact, that the problem of institutional neutrality exists, it can be applied to institutions combination as well. Besides, the combination in each case cannot be completely comparable. What does a combination mean? Analytically it is possible to disclose a combination of two, three or at least several institutions, but no more, because further combinatory problem becomes so complicated, that the solution becomes difficult, as well as the exact efficiency estimation. Then, combination efficiency should be discussed, but not the efficiency of a separate institution, and they are absolutely different things. Certainly, possibility of compulsion demands a certain quantitative and qualitative estimation and

availability of the given parameter automatically makes the efficiency indicator compound.

Secondly, the efficiency of formal and informal institution is all the same different efficiencies as both the content, and the reasons of appearance of such institutions are different, and institutions' life cycles do not coincide. Certainly, it is possible to estimate the efficiency of these and those institutions on the degree of their influence on the net total revenue of the agent, on the costs and benefits and the difference between them. But then it is necessary to reveal the degree of influence of each institution separately, because this influence will be different because of institutional neutralities. In other words, each institution will have only a certain share of influence, to be more exact, it will influence only on some part of agent's income or costs. Even accounting of transactional costs will not be enough in this part, as they are only a part of the total costs and it is wrong to connect institutions and their influences only with a part of costs as if they do not influence all the rest. Thus, even the use of transactional costs estimation can be only a truncated approach to the measurement of institutions efficiency, to say nothing about institutional changes. Changes efficiency is even a more difficult concept. It seems to us, that different kinds of efficiency should be considered and each of them should be measured separately.

Thirdly, in our opinion, it is valuable to define and measure institution efficiency on its dysfunction [10; 21] which is set by the following parameters: the purpose of existence, application area, functional filling (variety), operation costs (take notice – not only transactional), time before change or correction, and introduction (appearance) of replacing, supplementing institutions, the degree of rejection of introduced standards and rules (from agents and institutions) and mutations stability (genetic aspect of changes). It is possible to measure dysfunctional state in different ways. One of them is the estimation of non-probability of dysfunction deepening according to the theory of in techniques – failure non-occurrence. It goes without saying

that economic dysfunction with reference to the agent is a psychological concept. To be more precise, it is connected, with a certain psychological state of the agent arising either because of dysfunction deepening, or directly before the growth of dysfunctional state.

It is possible to apply this approach to measuring and defining institution efficiency to formal institutions as they are created by the political system for definite purposes, they carry out planned functions and their functioning and creation are connected with the costs. Besides, it is possible to specify the time of change-correction for them, when amendments to the law are made, or the law is replaced. Thus, formal institutions are considered as public blessings. Force of their influence on economy can be more than informal standards, but in separate public systems the opposite phenomenon can be observed, when the force of informal standards influence economic decisions and management surpasses the formal standards or the latter is projected and introduced into public system under the "control" of informal regulations. Informal standards provide functioning of shadow economy, corruption and organized crime. Specific informal norms operate in the criminal world, completely defining the behaviour model, for example, at serving criminal's sentence.

What is the negative deviation in the psychological model of the agent's behaviour? It is a dysfunction, too. If psychology and medicine present the agent's normal psychological behaviour and reactions and in practice the deviation from this description is observed or adaptive change of the behaviour model which narrows useful functions or does not allow executing earlier executed functions, there is a dysfunction. Such state as dysfunction can arise at reduction of credit, that is, at difficulties in cash security of the activity of an agent, a firm, or an institution, and at qualitative infringements. Institutional efficiency is just reproduced during the interaction of institutions and agents and is defined by the depth and scale of arising dysfunctions. Thus inefficient formal institutions continue functioning showing steady inefficient state which can be liquidated

at correction (updating) of the institution, its replacement, or additional influence assuming monetization of its functioning.

Negative selection of institutions and behaviour models takes an important place in the modern economy and scientific analysis. Why are inefficient conditions fixed for a long time? There are a lot of the reasons here; all of them are connected with appearance of inefficiency and institutions dysfunctions. Actually such selection is connected with the fact that there have been no ideas about efficiency and criteria of decision-making till now, or as a result of economic and institutional changes the motives and stimulus provide benefits from fixing of less effective institution, less effective behaviour model which does not seem inefficient to the agents. The reason can also be inadequate cash security of institution or system functioning. Possibilities of functional performance are sharply reduced, expenses grow, the institution cannot disappear, simply its functions are modified and it becomes inefficient. However, the rules of corruption behaviour which are officially recognized as an evil of modern society, on the contrary, are effective enough that confirms the vitality of the given phenomenon, though presence of the phenomenon is recognized as inefficient form. If the governments spends money on counteraction of corruption behaviour models, and the phenomenon is not only reduced, but even expands, that is fixed by some reporting on different countries of the world, these rules and this phenomenon have steady form. Actually, the given rules are quite effective for the participants of the given models. They are inefficient for official authorities and society as they actually substitute them. And this substitution occurs for two reasons. Firstly, the efficiency of official institutions decreases, their dysfunction increases and does not allow them functioning in the previous mode. Secondly, culturological phenomena, system's inertia, competition between institutions, stimulus, motives and the laws of bureaucracy functioning take part in fixing of such inefficient states. In particular, in bureaucratic hierarchy the appearance of the rule, when the bureaucrat of the top echelon purposefully

selects his deputy and future applicant for his post with obviously worse qualities – professional and personal – chooses a servant-executor who could not eclipse the abilities of the boss. Such agent is convenient as he allows operating according to the rules which the hierarchy dictates, that is, the reporting rules, but not solving the problems in essence. The expenses connected with wrong reporting to higher level can be more, than the expenses for the problem solution. That is, it is more important to report correctly, than to solve the problem. Bureaucrats' actions follow the logic of decrease of these costs. That means, it is necessary to prepare the reporting correctly and thus it is unimportant, whether the problem is solved. The danger to lose the post and earnings, because more capable assistant could suggest the solution and occupy his post, result in prolongations of the system of negative selection on all hierarchical power chains from bottom to top level. If such hierarchy institution gets greater power, election institutions solve nothing, and are adjusted to it. As a result, with each step of selection the management quality will be reduced, because of decrease of qualitative characteristics and the agents' abilities occupying hierarchical structural units of management. If in some unit there will be very skilled, knowing agent, with excellent personal and professional qualities (honesty, openness, decency, transparency in work) in a random way, all other hierarchical steps will reject the given agent. In this case a variant is possible even concerning the change of such hierarchy, liquidation of the post and staff list only in order to liquidate the qualities inappropriate for other participants of the hierarchies. On the one hand, they could borrow these qualities and change their own characteristics; on the other hand, the agents standing higher in the hierarchy create the mode of constant risk of change. As a result – fear to change something, to say nothing about the necessity of making an effort for this purpose. The costs of one's own change are higher, than the costs of removal of such "catching" competitor. Therefore, the situation develops towards the least resistance. The agent with objectively best characteristics will be rejected.

Such selection and such institutionalization of not best qualities of the hierarchical structure lead to the general system decrease in quality, poor control and dysfunctionality growth.

Informal standards can be initially inefficient. Their appearance is strongly defined by stereotypes, agents' ideal structures, their psychological preferences and orientations. Informal standards provide economic attitudes, but it is possible to define and estimate their efficiency, or inefficiency on the same parameters, as the formal standards. Another matter that negative selection can be more striking.

Interaction of agents cannot but influence institutions as the agents' efficiency somehow influence institutions' efficiency and simultaneously depend on this efficiency. Inefficient institution can be created immediately at the designing of formal standards. Efficiency or inefficiency of agents is manifested in the decisions made by them, which are, in any case, reduced to the choice from available alternatives, for example, to save some part of the received income or to direct it for consumption. The motive of saving and the motive of consumption in neoclassical economy were always presented as contradictory motives, though in essence, it is a psychological problem of income distribution in the directions of use. Such outstanding macroeconomists, as G. Akerlof and R. Shiller, up to now explain crisis manifestations and possibilities of macroeconomics development in these or those countries by low or high rate of savings [22]. Certainly, in youth the agents save in order to spend savings in the old age. Therefore the saving motive in the process of movement within the limits of agent's life cycle decreases and the consumption motive increases. However, accumulated income is stored in corresponding financial institutions – insurance, pension funds, medical funds and banks (deposits) on functioning of which the living comfort of these levels of population depends in the future. Thus, savings are actually as a kind of income placed in economy for the purposes which are not connected with the purchase of consumer blessings, that is, they are reduced to investment and financing of activity of those

agents who accept this part of income and dispose it. Efficiency of the named institutions, hence, efficiency of the whole economic system, defines how savings will be used. Of course, in this connection, the rate of savings is an important, but not a sufficient indicator for the explanation of development success. In that case it is pertinent to assume, that withdrawal of a considerable part of income for savings in modern economy can provoke bubbles at operating financial institutions and reduce the possibilities of development in the future if these savings are subordinated to the purposes of functioning of pyramidal financial system/structure in greater degree. In connection with everything presented above, special attention should be paid to the so-called institutional macroeconomics, especially in the aspect of the developed debates concerning the changes which are ripe in macroeconomic analysis.

Institutional Macroeconomics: How Important the Irrational Principle Is

After the world financial crisis of 2007–2009 the discussion resumed about modern neoclassical macroeconomics which could neither foresee the crisis nor warn about its occurrence, suggesting some damping procedures, nor to give intelligible explanations and recipes of its overcoming² after the crisis had occurred. A posteriori the “alternative” economists like G. Akerlof and R. Schiller³ began to build new macroeconomics, the models of which, in their opinion, should consider trust, the effect of panic or schooling habit of the agents in the market, and etc. Epidemics of optimism or pessimism in the modern markets arising due to the change of trust and dissemination of ideas of the agents reproduce the crisis mechanism.

Blunt enough criticism of “monetary illusion” and the meaning of inflationary expectations in decision-making of economic

agents were reduced to conclusion that the assumption of neoclassical economists about the people, who in their actions make adjustment for inflation, is unlikely. The case of labor contracts conclusion is used as an indicative example, when the agent does not include indexation of the wage in the contract according to the inflation rate. Thus, the agent acts according to the unpublished rule of “monetary illusion”, orienting on the nominal values and assessment and forgetting that only real indicators are of importance. In this case the wage should correspond to the change of real purchasing power.

The problem is that the agent cannot include indexation in the labor contract, and the employer does not wish to do it for the known reason. As a result the wage lags behind inflation. But it does not at all mean that in the process of the development of inflationary processes in the economy the agents do not expand the requirement to increase the wage. If the wage was automatically indexed, and institutions encouraged such indexation, inflation, for certain, would be higher, all the same providing a certain lag in the prices and wage dynamics. It is clear, that the wage in the form of labor costs is a part of the price of any product or service. Therefore, there is a correlation between the dynamics of prices and wage. It is another matter, what this correlation is on short and long intervals of time. It seems to us important to specify that macroeconomic theory, which proceeds from similar interrelation, will never be correct as it does not consider the other factors of inflation, and the motives of getting the wage. The matter is that the agents often proceed from the standard of living when they agree to work by the contract, but not from the assumption what the inflation will be. Thus, roughly estimating the wage they agree with a certain standard of consumption and life, that is, such estimation considers inflationary changes, but does it indirectly.

Thus, the agents somehow take inflationary expectations into account. But this action is camouflaged; it is not so obvious and, certainly, can be inexact and erroneous. For example, they can be overestimated or underestimated. The more unexpectedly the

² P. Krugman and J. Stiglitz started such discussion in a series of publications and G. Akerlof and R. Schiller in the book [22].

³ Though R. Schiller was one of the few economists who warned that there can be a crisis and they even said that it was inevitable.

prices change and the higher the speed of such changes or the speed of institutional changes, the more evidently the agents will consider inflation in labor contracts and other actions.

As certain pro-Keynesian economists see it the recommendations concerning the way out of the crisis should be reduced to the monetary and credit and budgetary policy which would provide full employment of the population and at deviation from this parameter it would restore the economy to the specified value. If there is a crisis in the country which affects financial system and the level of trust decreases, how is it possible to solve the given problem? Most likely, it is necessary either to increase the government expenditures, or to reduce taxes, or to do both. However, if to reduce taxes, the probability of non-reductions of budgetary incomes all the same remains very small in crisis. In this connection, it is possible to assert, that it is difficult enough to achieve both purposes simultaneously. We mean both to reduce taxes and to increase the government expenditures. Nevertheless, G. Akerlof and R. Schiller [22] defend the idea of “intense crediting”, that is such credit augmentation that it provides the effect of full employment. They introduce trust multiplier with this purpose in mind by analogy with Kan-Keynes. In general, the so-called “irrational” macroeconomics which they wish to formulate, constructed on the principles different from neoclassical, assumes active use of the concepts “trust” and “irrational principle”. This means a serious problem – to create financial mathematics, the theory of macroeconomic finance considering irrationality and institutional restriction in agents’ reactions.

The theory of the multiplier explained both the economy growth, and depression. Multipliers of investments, consumption, government expenditures, and etc. were developed. These indicators show how income changes at their change by a unit. The same also refers to trust. Growth or reduction of the level of trust by a certain unit value can lead to the change of income level. However, I would like to notice, that such logic is not quite adequate. Firstly, it assumes measuring of trust by exact enough methods and, moreover, measuring of

trust scale in macroeconomic sense. However such problem is not simple to be solved technically at macroeconomic level even for separate markets. Secondly, if there is, allegedly, the multiplier of trust, there should exist the multiplier of irrationality, or rationality as two behaviour models of the agents. Besides, the level of optimism and pessimism surely depends on the state of health of the agents. Hence, it is possible to introduce the function of the agent’s health reserve and to speak about the multiplier of this function. And it will be more probable as the sick person is inclined to less level of trust. But, say, fatally sick, on the contrary, realizing his state trusts any remedy if only there is one. In this case, to what degree will it be necessary to operationalize macroeconomic? It is an important question from the sphere of methodology and it requires solution or reasoned answer. It has not been done yet by macroeconomists of neoclassical school and their opponents.

The current level of trust will probably define the future Gross Domestic Product with some lag of time. And what does the level of trust depend on? Say, if the population of the country grows old or becomes younger, will this level raise or go down? Other things being equal, youth is characterized by optimism and greater level of trust, and senility is certainly characterized by less level of trust. Though the models, when the trust level does not depend on optimism, are possible. Then it will turn out, that the aging nations are less trustful, than the young ones. However, the given thesis is, all the same, not proved empirically if to follow sociological surveys and known indexes of trust which are estimated by the given method. In particular, the index of consumer preferences, which with a known assumption can conditionally be considered as a certain index of trust, is estimated in such a way.

It should be noted, that neoclassical macroeconomics makes the theory of natural level a corner-stone. The reasoning of macroeconomists who include the problem of trust and information asymmetry in the analysis at decision-making are based on this theory, though with some reservations. Moreover, it is asserted, that the theory of natural level has

become the basis of macroeconomic policy. And this theory assumes absence of “monetary illusion” that makes the central idea of all macroeconomic science. But the critics of neoclassical macroeconomics do not also deviate from this idea, in particular, G. Akerlof and R. Schiller [22]. Certainly, subordination of macroeconomic toolkit to full employment, when the relationship of labor markets and institutions, regulating these markets and the given toolkit, is weak, does not look adequate even if to include trust and multiplier of trust in this analysis. Certainly, measures in the form of discount window expansion, direct investments in banks for saturation of the economy with the liquidity, and besides relaxation of restrictions in state financing of the enterprises aimed at the demand revival are not perfect. Moreover, there are questions on how necessary and sufficient they are. We think, that crisis expansion becomes possible not for certain objective reasons, but due to the work organization of financial and economic institutions which, not changing in essence, in some time co-operate with each other so, that they provoke a crisis situation which is deepening. The effectiveness of macroeconomic measures of the government will be defined by the stage of crisis at which these measures are applied, that is, dependence on the depth and dynamics of already started crisis becomes obvious. We think this dependence will also define the scale of the measures, and the number of tools. The known principle “purposes-tools” of J. Tinbergen asserts that the number of tools of the economic policy should be equaled to the number of purposes. Otherwise, the purposes will not be achieved. Institutional organization of the economy and the effects following from the psychology of the agents’ behaviour, their irrational principles are not considered. In other words, having less tools it is possible to realize some parallel purposes, as if not connected directly with the tools. And it is possible not to reach the purposes at the equality of the purposes and tools due to the swallowing effect of transactional costs or X-inefficiency of economic or operating system. Thereby, the principle postulates ideal (minimum), or even desirable correlation following, by the way,

from corresponding mathematical ideas. Its institutional expansion demands specification, conditions of application of the principle and those institutional structures which in each case can provide the result at disparity of the number of purposes and the number of economic policy tools. Of course, in this connection, the named measures of stimulation of aggregate demand can make positive impact on employment and production. At the same time they can be insufficient for overcoming of the crisis according to the state of financial and economic institutions. In other words, if to continue our logic of reasoning, it is necessary to note the presence of medical analogy when disease symptoms are relieved, but the nature of this disease is not absolutely established and the treatment mode is not chosen. It is interesting to notice, that the reasons of crisis which is not just the same as the previous one, are defined quite adequately to what was observed. The reasons of the crisis of 2007–2009 were not low demand and even not high prices for energy, though they all accompanied the crisis. They were, most likely, shortage of credits, or, to be more precise, liquidity collapse and credit deficit. Actually, there was a certain set of specified reasons the list of which can be expanded. The necessity of struggle against credit deficiency is ostensibly the result of them and is the way to reach full employment at macroeconomic level. The given logic seems to us “linear” and self-evident. And the suggested measures are insufficient to provide operated way out of the crisis and to prevent its repeated occurrence.

Certainly, the suggestion to limit speculation on derivatives and other securities and to regulate the process of securitization was right. For this purpose management instrumentalization of financial system on the whole and its updating are necessary. General overestimated and unjustified optimism which speculation generates, and the difference between short-term and long-term credits (when money is borrowed for short term, and are given to the agents for longer period) provided low efficiency of basic financial banking institutions. As a result there was liquidity collapse for the whole economic system. It is

difficult to lower taxes and simultaneously to increase expenses by simple reduction of taxes and growth of budgetary expenses (these two measures are opposite in realization), and by interest decrease though the specified measures will not be useless. It is difficult to solve quickly the problem of change of the agents' psychology, which was generated under the influence of operating institutions. It is necessary to remove them from the possibilities, which, in essence, have destroyed macroeconomic stability, causing the crisis. It is the problem at the level of institutional planning and projecting. It seems difficult enough, because expenses are necessary to reorient agents. Such costs are not usually considered by the economists. The use of the term "trust" here requires clarification as the agents cannot deduce their money resources even if they do not trust financial institutions and if alternative possibilities are not attractive to them.

It should be specially noted, that planning of macroeconomic policy on the basis of the hypothesis of natural level with the linkage of credit to the necessity of provision full employment seems to us not quite correct and is an out-of-date method of macroeconomic policy. And introduction of the multiplier of trust does not mean a new macroeconomic theory as G. Akerlof and R. Schiller think [22]. The reasons here are the following.

Firstly, inflation cannot be determined by one factor and be strictly connected only with it in the short-term or long-term period. The factor of unemployment is meant – the higher unemployment, the lower inflation. At low unemployment inflation becomes high enough. Besides, it is difficult enough to confirm mutual determination, proceeding from Phillips curve, because unemployment phenomenon depends on the state of labor markets and structural changes in the economy (intersector dynamics). In other words, such correlation is a model, and the years of stagnation visually demonstrated the deviation from this model, when inflation and unemployment were high.

Secondly, besides the unemployed, who have original motivation and very hard restrictions on personal income and the level of

consumption, there are agents in the economy with absolutely different behaviour model. They have work, but demonstrate different activity, that is, they are innovators and conservatives (simulators are a version of conservatives). It is them, who define the process of prices dynamics, that is, inflation, co-operating and testing various transition states. If it is not so, it turns out, that the smallest group of agents is more strongly connected with inflation in its aggregate reaction. However, the unemployed do not influence in any way the pricing process and even demand of these agents' group is rather insignificant to provide demand inflation. Then why macroeconomists, who are making a start from the hypothesis of natural level, consider interrelation of unemployment and inflation to be of great importance. The matter is that the hypothesis of natural level establishes the value of employment in the economy which is accepted as reasonable and even necessary value.

The assessment of the scope of the unemployment phenomenon strongly depends on the definition of this phenomenon and the method of registration, to be more precise, the rules according to which unemployment is registered. The agents, operating according to these rules and finding the ways of deviation from them or using these rules for getting of additional benefits, can be motivated by social protection level and the range of governmental social programs, which influence decisions concerning the change of job and acquisition of unemployed status. The hypothesis of natural level does not see the institutional effects of economic system functioning at all.

When the level of trust of the agents is low, it is difficult enough to expect massive distribution in the economy of innovations. One and the same agent can be an innovator, a conservative, and a simulator depending on the institutional conditions, monetary and credit provision of his activity and governmental measures. Permanent switching of the strategies is observed depending on these or those conditions. The trust is formed during laborious efforts and is connected with the consistent actions which are actually confirmed, which bring satisfaction and are connected with the

expected result. If one is expected, but the other is being performed, the trust is lost as quickly, as it disappears at massive opportunism. It can damp the risk of income loss as a result of competition. That is why the factor of trust is important enough in the formation of agents' economic motivation.

Presence of innovators, conservatives and simulators in the economy and their activity in these or those periods can strongly influence the prices dynamics. This influence can be expressed, in particular, in the growth of the number of innovators. And innovations will be accompanied by the increasing prices dynamics and unemployment increase. The measures undertaken by the government in this case will lead to curtailment of the specified tendency proceeding from the logic of the "hypothesis of natural level". Domination of conservatives and simulators can support the prices growth rate at some stable level. However, the reduction of "innovators" group will cause unemployment increase. As we see, the correlation between the contribution of various agents' groups to inflation and economic development actually defines and explains the deviation from the model of Phillips curve when both high inflation and high unemployment or non-increasing inflation at raising unemployment can exist. The analysis should be undoubtedly multifactorial and consider many aspects of the named macroeconomic phenomena. Only in this case it will be plausible.

Thirdly, the employers, being a special type of economic agents and carrying out the policy of wage and employment at microlevel, have learnt to calculate labor expenses so that they can reduce actual wage, keeping the profit rate that is important for proprietors. For this purpose, the employee is awarded with fixed salary, and the whole system of extra charges and bonuses is introduced which are as if

connected with the results of work and frequently with profit. At crisis in the economy, or crisis period of a certain firm, the employer simply extracts these bonuses which, as a rule, are not regulated by the labor legislation. Each firm or organization can have its own system. Hereupon, actually paid wage of the worker is reduced, and it is practically impossible to protest such measures or it is very difficult to do (transactional costs are high). Thereby, it seems that there is the ratchet effect, that is, the prices for various factors of production are rigid to fall (they are inflexible to decrease) and there are obvious possibilities of wage reduction (the labor price) according to the factor "labor". It is one of the factors of savings reduction during the crisis periods. And savings are also reduced due to financial destabilization, devaluation, liquidity reduction of the bank system, and etc.

Hence, the employee, signing the labor contract assuming fixed salary and the system of extra charges, does not include the expected inflation, and he signs the consent to the possibility of deflation of his labor cost *de facto* and *de jure*.

Summing up, it is necessary to notice, that the new behavioral macroeconomic theory can arise not for the account of including certain psychological effects and updated parameters (like, the multiplier of trust) in the old and already inadequate analytical structures, but for the account of fundamental study of microeconomic basis of macroeconomics with the clear picture of change of behaviour models of agents' groups, institutions and the tools of economic policies aimed at achievements of steady non-equilibrium states and expected changes of microeconomic agents' behaviour (irrational principle). The general analytical scheme, which D. North followed, is of importance for solution of the specified problems.

Acknowledgements

The authors appreciate the editorial staff of the scientific journal "Perm University Herald. ECONOMY" for the publication of the article, dedicated to the memory of Nobel laureate in economy Douglas North.

References

1. North D. Economic Performance through Time. *American Economic Review*, 1994, no. 84 (3), pp. 359–368.
2. Ostrom E. *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, 2005. 376 p.

3. North D. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 1991, vol. 5, no. (1), pp. 97–112. doi: 10.1257/jep.5.1.97
4. North D., Alston L., Eggertsson T. *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, 1996. 376 p.
5. North D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press, Reissue edition, 2008. 292 p.
6. North D. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990. 152 p.
7. Williamson O.E. Transaction Cost Economics and the Carnegie Connection. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1996, no. 31, pp. 149–155.
8. Williamson O.E. *Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, 1998. 468 p.
9. Sukharev O.S. Elementary Model of Institutional Change and Economic Welfare. *Montenegrin Journal of Economics*, 2011, vol. 7, no. 2, pp. 55–64.
10. Sukharev O.S. *Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range*. 2005. Available at: www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf (accessed 01.05.2016).
11. Sukharev O.S. *Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy*. Saarbrücken, Lambert Academic Publishing, 2011. 124 p.
12. Popov E. Transaction Estimation of Institutions. *Advances in Economics and Business*, 2014, vol. 2, no. 1, pp. 58–64. doi: 10.13189/aeb.2014.020108
13. Popov E.V. Transactions & Institutions. *Montenegrin Journal of Economics*, 2012, vol. 8, no. 2, pp. 115–124.
14. Williamson O.E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 2002, no. 16 (3), pp. 171–195.
15. Williamson O.E. The Economics of Governance. *American Economic Review*, 2005, no. 95, pp. 1–18. doi: 10.1257/000282805774669880
16. North D.C. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, 2005. 187 p.
17. Coase R. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 1960, vol. 3, no. 1, pp. 1–44.
18. Coase R. The Institutional Structure of Production. *The American Economic Review*, 1992, vol. 82, no. 4, pp. 713–719.
19. Coase R. *Essays on Economics and Economists*. University of Chicago Press, 1994. 232 p.
20. Popov E.V., Vlasov M.V. The Influence of the Culture of the Scientific Community on the Methodology of Economic Science. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015, vol. 6, no. 6, S4, pp. 236–240. doi: 10.5901/mjss.2015.v6n6s4p236
21. Sukharev O.S. The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives. *Montenegrin Journal of Economics*, 2012, vol. 8, no. 1, pp. 85–111.
22. Akerlof G.A., Shiller R.J. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009. 248 p.

The date of the manuscript receipt: 14.06.2017

Information about the Authors

Popov Evgeniy Vasil'evich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Chief Scientific Secretary, Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia; e-mail: epopov@mail.ru).

Sukharev Oleg Sergeevich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Sector, Institute of Economy of the Russian Academy of Sciences (32, Nakhimovsky prospekt, Moscow, 117218, Russia; e-mail: o_sukharev@list.ru).

Благодарности

Авторы выражают благодарность и признательность редакции научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» за публикацию статьи, посвященной памяти лауреата Нобелевской премии по экономике Д. Норта.

Сведения об авторах

Попов Евгений Васильевич – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, главный ученый секретарь, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (Россия, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: erorov@mail.ru).

Сухарев Олег Сергеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором, Институт экономики Российской академии наук (Россия, 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, 32; e-mail: o_sukharev@list.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Popov E.V., Sukharev O.S. Institutional factors of economic changes: development trajectories of Douglas North's theory // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 338–359. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-338-359

Please cite this article in English as:

Popov E.V., Sukharev O.S. Institutional factors of economic changes: development trajectories of Douglas North's theory. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 338–359. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-338-359

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-360-374

УДК 338:316.33

ББК 65.290+60.560

JEL Code O35, L31

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОБЪЕКТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Попов Евгений Васильевич

ORCID ID: [0000-0002-5513-5020](https://orcid.org/0000-0002-5513-5020), Researcher ID: [N-3358-2015](https://orcid.org/N-3358-2015)

Электронный адрес: eporov@mail.ru

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,
620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29

Веретенникова Анна Юрьевна

ORCID ID: [0000-0003-1808-7856](https://orcid.org/0000-0003-1808-7856), Researcher ID: [N-4275-2016](https://orcid.org/N-4275-2016)

Электронный адрес: ya_uies@mail.ru

Института экономики Уральского отделения Российской академии наук
620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29

Институт государственного управления и предпринимательства Уральского
федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
620014, Россия, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 136

Козинская Ксения Михайловна

ORCID ID: [0000-0001-9131-7342](https://orcid.org/0000-0001-9131-7342), Researcher ID: [P-7068-2017](https://orcid.org/P-7068-2017)

Электронный адрес: ksush1@yandex.ru

Институт государственного управления и предпринимательства Уральского
федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
620014, Россия, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 136

Развитие социального предпринимательства, трактуемое как совокупность взаимосвязанных видов деятельности, направленных на решение социальных проблем путем развития коммерческой деятельности экономических агентов, определяется множеством условий, в том числе совокупностью институтов, регулирующих данный вид деятельности. В статье показаны возможности исследования социального предпринимательства с позиции институциональной экономической теории. На основе библиометрического анализа статей, представленных в ведущей индексируемой международной базе данных *Scopus*, выявлены наиболее часто встречаемые методы, используемые в исследованиях социального предпринимательства. Показано, что наиболее распространенным является описательный метод, в то время как среди математических методов, как правило, применяется регрессионный анализ. Новизну исследования составила содержательная трактовка институциональной среды социального предпринимательства, включающая определение состава институтов регулятивного, поддерживающего и когнитивного характера. При анализе регулятивной среды выделены и охарактеризованы институты, наиболее часто рассматриваемые в научной литературе, в частности институты частной собственности, социального обеспечения, налогообложения, коррумпированности власти. В рамках анализа поддерживающей среды обозначены и раскрыты институты кредитования и заимствования, институты экономического развития, институты образования и организации религиозной деятельности. При анализе когнитивной среды особое значение уделено институтам культурных ценностей, институтам формирования гендерных отношений, институтам создания социальных ценностей и институтам развития социального капитала. Представленный перечень институтов характеризует экономические и социальные условия развития социального предпринимательства. Теоретическая значимость полученных результатов заключается в систематизации институтов, влияющих на развитие социального предпринимательства. Практическая значимость состоит в формировании платформы для дальнейшего исследования и развития институциональной среды социального предпринимательства на конкретных территориях.

Ключевые слова: институты, социальное предпринимательство, институциональная среда, регулятивные институты, поддерживающие институты, институты когнитивной среды, математические методы анализа.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN OBJECT OF INSTITUTIONAL ANALYSIS

Evgeniy V. Popov

ORCID ID: [0000-0002-5513-5020](https://orcid.org/0000-0002-5513-5020), Researcher ID: [H-3358-2015](https://orcid.org/H-3358-2015)

E-mail: epopov@mail.ru

Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia

Anna Y. Veretennikova

ORCID ID: [0000-0003-1808-7856](https://orcid.org/0000-0003-1808-7856), Researcher ID: [N-4275-2016](https://orcid.org/N-4275-2016)

E-mail: vay_uiec@mail.ru

Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia

Institute of Public Administration and Entrepreneurship of Ural Federal
University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
13b, prospekt Lenina, Ekaterinburg, 620014, Russia

Kseniya M. Kozinskaya

ORCID ID: [0000-0001-9131-7342](https://orcid.org/0000-0001-9131-7342), Researcher ID: [P-7068-2017](https://orcid.org/P-7068-2017)

E-mail: ksush1@yandex.ru

Institute of Public Administration and Entrepreneurship of Ural Federal
University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
13b, prospekt Lenina, Ekaterinburg, 620014, Russia

The development of social entrepreneurship, interpreted as a set of interrelated activities aimed at solving social problems through the commercial activities development of economic agents, is determined by a variety of factors, including a set of institutions that regulate this type of activity. The article shows the possibilities to apply the institutional approach for the research and development of this phenomenon. It allows to consider social entrepreneurship as an object of institutional analysis. The most frequently used methods that are used in the study of social entrepreneurship have been identified on the basis of bibliometric analysis of articles presented in the leading indexed international databases. This analysis has shown that the descriptive method is the most common, whereas the regression analysis is the most common among the applied mathematical methods of analysis. The novelty of the research is a substantial treatment of an institutional environment of social entrepreneurship, that differentiates regulatory, supporting and cognitive types of institutions. While analyzing regulatory environment, we have distinguished and characterized institutions that are most often studied in research literature, in particular, the institutions of private property, social security, taxation, corruption. With regard to the analysis of the supportive environment, the institutions of lending and borrowing, the institutions of education and the religious activity organization have been distinguished and described. Analyzing the cognitive environment, particular importance was given to institutions of cultural values, institutions of the gender relation formation, institutions of social value creation and institutions of the social capital development. The above mentioned list of institutions characterizes the economic and social conditions for the social entrepreneurship development. The theoretical significance of the results is to systematize institutions that influence the development of social entrepreneurship. Practical significance is to form a platform for further research and development of the institutional environment of social entrepreneurship at particular territories.

Keywords: institutions, social entrepreneurship, institutional environment, regulatory institutions, supporting institutions, cognitive environment institutions, mathematical methods of analysis.

Введение

Современные тенденции развития социально-экономических процессов все чаще демонстрируют сближение частного и общественного сектора: коммерческие организации решают общественные проблемы, а государственный сектор создает условия для эффективной реализации данной задачи. Направления реализации деловой активности все

чаще касаются решения социальных и экологических проблем [1; 2]. Р. Хардинг, Дж. Маир, И. Марти, А. Николс, Б. Урбан, Дж. Виеравардена, С. Морт отмечают, что социальные предприниматели оказывают благоприятное воздействие на организацию устойчивого и справедливого общества, основанного на удовлетворении частных потребностей и создании инновационных рыночных решений. В результате социальное

предпринимательство начинает приобретать популярность в условиях изменяющихся рыночных условий и рассматривается как процесс, катализирующий социальные изменения [3]. При этом предприниматели ориентированы на решение социальных проблем, вызванных существующими провалами рынка и государства, что способствует системным изменениям и обеспечению устойчивого развития.

Однако эффективное функционирование данного вида деятельности возможно при обеспечении институциональной среды соответствующего качества. С одной стороны, действующие в экономике и обществе институты должны способствовать развитию социального предпринимательства, с другой – необходимо проектировать институты непосредственного социального предпринимательства, обеспечивающие поддержку, развитие социальных предпринимателей, а также активизирующие гражданские инициативы. Поэтому особого внимания требует исследование совокупности правил и норм взаимодействия между экономическими агентами по поводу становления и развития данного вида деятельности.

В исследованиях, посвященных социально-ориентированной деятельности, крайне мало внимания уделено влиянию внешней среды на социальное предпринимательство [4]. Основная часть исследований сконцентрирована либо на изучении конкретных примеров социальной деятельности, либо на изучении исключительно формальной институциональной среды. Более того, активная дискуссия по проблемам развития социального предпринимательства сегодня разворачивается в основном в Европейских странах и США, в то время как в развивающихся странах или странах третьего мира подобные исследования являются редкостью.

Таким образом, целью настоящего исследования является рассмотрение социального предпринимательства как объекта институционального анализа и выявление совокупности институтов, определяющих развитие данного вида деятельности. Достижение этой цели связано с анализом институционального содержания социального

предпринимательства на основе изучения массива иностранных источников и установления основных методов анализа рассматриваемой проблемы.

Институциональные основания исследования социального предпринимательства

Как отмечал Г. Диз, идея социального предпринимательства нашла свой отклик уже в 1998 г. С этого времени значительно возрос интерес к данной теме со стороны бизнеса, правительства, образования и научного общества. Стали появляться новые социальные проекты, были учреждены фонды поддержки социального предпринимательства, такие как фонды Шваба и Сколла. В Гарварде и Оксфорде созданы целевые исследовательские центры и учебные программы для будущих социальных предпринимателей.

Первые исследования, посвященные феномену социального предпринимательства, датируются концом 90-х гг. XX в. и представлены в таких научных изданиях, как «Международный журнал по вопросам образования и предпринимательства», «Мировой бизнес», а также в «Международном издании по вопросам исследований предпринимательского поведения». При этом в научной литературе до сих пор не сформировалась общепринятая трактовка как социально-ориентированной деятельности, так и социального предпринимательства.

Между тем ученые признают исключительную важность влияния на предпринимательскую деятельность организационных ресурсов, воздействия культуры, законодательства, традиций и привычек поведения в обществе. При этом, если крупные предприятия и корпорации имеют возможность выбора между адаптацией к существующей институциональной среде или созданием новых институтов, представители малого и среднего бизнеса, вследствие нехватки ресурсов и наличия зачастую серьезных институциональных барьеров, вынуждены следовать установленным правилам игры [5].

В научной литературе существует множество доказательств влияния институтов на экономический рост. Согласно концепции Д. Норта главная роль институтов в

обществе заключается в снижении неопределенности путем установления стабильных структур взаимодействия людей. По Д. Норту институты – это изобретенные человеком ограничения, структурирующие политические, экономические и социальные взаимодействия людей. Они состоят как из неформальных ограничений (ценности, нормы, запреты, обычаи, традиции и кодексы поведения), так и формальных правил (конституция, законы, экономические правила, права собственности и контракты) [6]. В работе, посвящённой изучению институционального развития в различных регионах мира, Р. Робинсон и Д. Аджимоглу дифференцируют институты на инклюзивные и экстрактивные. Частью инклюзивных институтов являются защищенные права частной собственности, беспристрастная система правосудия и равные возможности для участия всех граждан в экономической активности; эти институты должны также обеспечивать свободный вход на рынок для новых компаний, свободный выбор профессии для всех граждан. Экстрактивные институты направлены на то, чтобы получить максимальный доход от эксплуатации одной части общества и направить его на обогащение другой [7]. По месту возникновения выделяют эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта, и экзогенные институты, сформированные за его пределами [8]. Целью создания институтов является обеспечение порядка в обществе и уменьшение неопределенности. Общая стабильность базовых институтов обеспечивает существование сложной системы обмена как во времени, так и в пространстве. Повышение уровня определенности выражается в снижении транзакционных издержек, при котором уменьшаются затраты на заключение контрактов и защиту прав собственности, что, в свою очередь, ведет к увеличению числа реализованных проектов [6]. Являясь авторитетными системами управления, институты относятся к глубоким аспектам социальной структуры.

В целом большинство научно-исследовательских работ посвящены дискуссиям об определении феномена социального предпринимательства и носят описательный

характер. При этом теоретические положения исследования институциональной среды социального предпринимательства часто обсуждаются учеными, однако база эмпирических исследований остается ограниченной. Данный вывод основан на результатах проведенного нами библиометрического обзора научных публикаций, посвященных тематике социального предпринимательства на предмет применяемых методов, а также объектов исследования.

Источником данных выступила международная база цитирования *Scopus*. При отборе научных статей были рассмотрены академические рецензируемые журналы, включенные в международный индекс цитирования.

Всего в *Scopus* насчитывается более 6 000 ссылок на работы по данной теме, из которых более 70% были опубликованы в последнее десятилетие. В ходе анализа были отобраны статьи за период с января 2011 г. по декабрь 2016 г. Выборка включала статьи с использованием термина «*social entrepreneurship*» в ключевых словах с индексом цитирования от 6 до 168. В результате было получено 65 научных статей, которые в основном принадлежали американским и европейским ученым.

Большая часть найденных нами работ представляет межстрановой анализ социально-ориентированной деятельности. В качестве информационного источника об уровне развития социального предпринимательства в разных странах ученые используют данные *Global Entrepreneurship Monitoring (GEM)*. *GEM* – это глобальные исследования предпринимательства, проводимые ассоциацией университетов. Цель этих исследований – межстрановое сравнение предпринимательской активности. В исследованиях *GEM* используется единая система измерений во всех изучаемых странах, количество которых к концу 2009 г. достигло восьмидесяти. *GEM* ежегодно проводит выборочные опросы случайных 2 000 человек взрослого населения в каждой стране, а затем аккумулирует информацию о всех сторонах деятельности социального предпринимательства. Проведенный анализ позволил выявить, что в большинстве исследовательских работ исполь-

зован отчет *GEM* за 2009 г. Кроме того, например, С. Уланер и Л. Стефан использовали в своем исследовании статистические данные переменных на страновом уровне, сгенерированные *World Values Survey (WVS)* с 1995 г. по 2008 г., а также данные *Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness (GLOBE)*, *Heritage Foundation* и Всемирного Банка [9]. Для сбора специфической информации, особенно в отношении неформальных институтов, наиболее широко использованы различные методы опросов и анкетирования. Эти данные получают из фондов либо проводят исследователи самостоятельно и имеют выборку на страновом уровне от нескольких десятков до 200. Как правило, исследователи социально-ориентированной деятельности в качестве

респондентов используют социальных предпринимателей в отдельно взятой стране или регионе.

Что касается методов обработки данных, проведенный анализ научных трудов по тематике социального предпринимательства показал, что 54 работы носят описательный характер, в 11 работах применяется математический инструментальный анализа. Менее 50% статей, отобранных для исследования, являются эмпирическими. Данное соотношение сопоставимо с наблюдением, представленным в работе Дж. Шорта, Т. Мосса и Дж. Лумпкина [10].

На рис. 1 показана систематизация методов обработки данных, а также количество статей в представленной выборке, применивших соответствующий тип анализа.

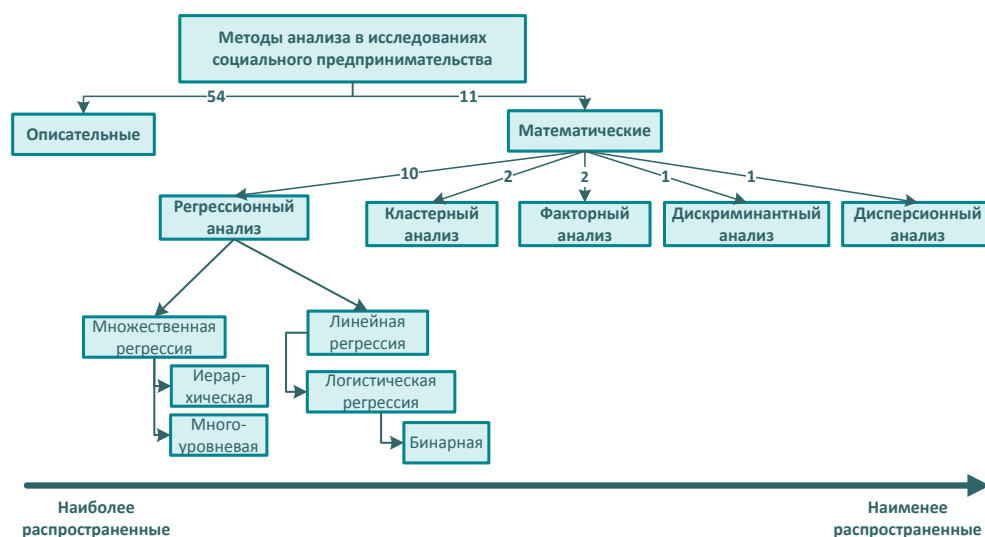


Рис. 1. Систематизация методов анализа социального предпринимательства*

* Составлено авторами на основе международной базы цитирования *Scopus*.

В частности, в ходе исследования было выявлено четыре метода математического анализа, используемые в исследованиях социального предпринимательства – дисперсионный, дискриминантный, факторный и регрессионный.

Наиболее широко среди математических методов представлены инструменты регрессионного анализа. Данный вид анализа позволяет не только установить наличие зависимости между независимой переменной и одной или несколькими зависимыми переменными, но и определить эту зависимость количественно. Метод классификации использован в нескольких работах для анализа

моделей социального предпринимательства. Для этого в научных трудах самостоятельно, а также совместно с другими методами применен дискриминантный, дисперсионный и кластерный анализ. Например, эти методы были использованы С. Гриего и Дж. Маир для выявления общих признаков среди однородных моделей социального предпринимательства. Факторный анализ был применён для исследования ключевого вопроса социального предпринимательства – взаимосвязи социальных и экономических целей в деятельности социально-ориентированных предпринимателей.

Анализируя тематику данных работ, выделим две группы исследований. В первой группе авторы научных работы изучают институциональную среду (М. Ренко, С. Эстрин, М. Гриффит У. Стефан, М. Уланер), в которой развивается социальное предпринимательство. Вторая группа посвящена анализу социальных предприятий, оценке их эффективности и моделированию их деятельности (Дж. Маир, Дж. Баттилана, Дж. Карденас, Дж. Керлин). Объектом нашего внимания в первую очередь, выступает первая группа исследований, в частности институты, определяющие развитие социального предпринимательства.

Институциональная среда социального предпринимательства

Современная теория предпринимательства в значительной степени сопряжена с институтами. Согласно Д. Нортту институты – это разработанные человеком ограничения, структурирующие политические, экономические и социальные взаимодействия [6]. Формальные институты согласно О. Уильямсону [11] можно разделить на конституционные и регулятивные. Это соответствует тому, что Э. Остром называет «конституционным выбором» и «коллективным выбором» [12]. В связи с тем что государственные механизмы регулируют действия индивидов и определяют социальные нормы, политические структуры играют важную роль в восприятии предпринимательской деятельности как привлекательной или непривлекательной. Позже У. Скотт, исследуя социальное предпринимательство, добавил к классификации О. Уильямсона «поддерживающие» институты, разделив все институты социального предпринимательства на регулятивные, поддерживающие и когнитивные. Регулятивные институты являются наиболее формальными. Это нормы, которые прописаны в нормативно-правовых актах. Поддерживающие институты, как правило, менее формальны и они определяют поведение или действия, ожидаемые от организаций, специалистов и индивидуумов. Поддерживающие институты зачастую представлены такими авторитетными системами, как аккредитивные, профессиональные сообщества, и

включают в себя другие профессиональные стандарты. Культурно-когнитивные институты являются наиболее неформальными и представляют собой правила и убеждения, устанавливаемые между индивидами и их группами посредством социального взаимодействия [13]. Применение данной классификации к анализу институциональной среды социального предпринимательства обосновано определяющей ролью правил и норм, регулирующих взаимодействие между экономическими агентами по поводу реализации социально-ориентированной деятельности, а также потребностью в системе эффективных институтов, позволяющих уравновесить общественные и личные интересы социальных предпринимателей и создать благоприятные условия для стимулирования данного вида деятельности.

Раскроем содержание данных институтов более детально.

Институты регулятивной среды

Регулятивная среда относится к «формальным правилам и стимулам, ограничивающим и регулирующим предпринимательское поведение» [14]. Регулятивная среда отвечает за установление правил, вознаграждений или наказаний. В связи с тем что предприниматели на формирующихся рынках сталкиваются с быстрыми институциональными изменениями, связанными с изменением экономического климата, уровня государственного участия, структур собственности и обеспечения законодательных норм, регулятивная среда оказывает значительное влияние на деятельность социальных предпринимателей [15]. С. Силос, Дж. Маир, Дж. Баттилан установили, что посредством регуляторных факторов осуществляется контроль над процессами и результатами социально-ориентированной деятельности [14]. С. Эстрин и Б. Урбан считают, что социально-предпринимательская деятельность более успешна в той институциональной среде, в которой действует сильная правовая система. Они предлагают стимулировать регулятивную среду для развития социально-ориентированной деятельности.

При анализе научных работ были выявлены четыре группы институтов регулятивной среды, включающие институты част-

ной собственности, институты социального обеспечения, институты налогообложения и институты коррумпированности власти.

Институты частной собственности. Конституциональный уровень институциональной структуры определяет безопасность прав собственности. Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон утверждают, что эффективные ограничения, наложенные на произвольные действия исполнительной власти, уменьшают риск экспроприации [7]. Так как индивидуальное представительство лежит в основе любого предпринимательства, – непредсказуемость препятствует развитию социального предпринимательства, а сильные политические институты будут способствовать его развитию. Произвол правительства может препятствовать социальным инициативам, особенно если применяются официальные средства насилия для защиты личных интересов. В качестве доказательства Р. Еванс приводит несколько примеров из стран Латинской Америки и Африки, где слаборазвитое верховенство закона и вместе с тем сильная централизованная власть наносят ущерб местным самоорганизациям.

Институты социального обеспечения. Теория институциональных пустот, сформулированная М. Дасин, Дж. Маир, И. Марти, предполагает, что потребность в социальном предпринимательстве выше при незначительном государственном участии в решении социальных проблем [16]. Таким образом, социально-ориентированные организации заполняют пробелы в существующей системе социального обеспечения. Активное вовлечение правительства в решение социальных проблем приводит к снижению спроса на социально-ориентированные организации. Контент-анализ опроса 200 предпринимателей, проведенный Дж. Маиром, подтверждает эту точку зрения [17]. Социальные предприятия появляются в тех областях, в которых государство не в состоянии удовлетворить социальные потребности. В исследовании С. Эстрина была выявлена отрицательная корреляция между государственной активностью и количеством социальных предприятий.

У. Стефан и Л. Уланер исследовали институциональные пустоты и социальное

предпринимательство. Они оценили влияние институциональных пустот, институциональной поддержки и институциональных структур на развитие социально-ориентированной деятельности и пришли к выводу о перспективах исследования поддерживающих институтов. Несмотря на способность культурных институтов компенсировать низкую государственную активность, социальное предпринимательство обычно более развито в тех странах, где наблюдается высокая государственная активность в решении социальных проблем.

Таким образом, сильные институты социального обеспечения способствуют решению социальных проблем на государственном уровне. Недостаточно развитые государственные институты, в свою очередь, стимулируют развитие социального предпринимательства.

Институты налогообложения. Налоговая нагрузка накладывает ограничения на развитие социального предпринимательства. Высокий уровень социальной поддержки обеспечивает альтернативные источники дохода и снижает стимулы для частных лиц к ведению предпринимательской деятельности. Однако в отличие от коммерческих социально-ориентированные предприниматели, помимо получения прибыли, имеют социальные цели. Налоговые стимулы не являются принципиально определяющим условием для формирования социально-предпринимательской деятельности.

Институты коррумпированности власти. Дж. Салливан и А. Школьников утверждают, что коррумпировать власти ведет к нерациональному использованию ресурсов, отсутствию эффективности и конкурентоспособности предприятий, а следовательно, к снижению государственных доходов, производительности труда, уменьшению уровня инновационности и снижению занятости населения в частном секторе [18]. Так, по данным Д. Трейсмана, «богатые» страны являются менее коррумпированными, чем «бедные» [19]. Институционализация коррупции становится барьером, препятствующим не только развитию социального предпринимательства, но и предпринимательства в целом. Зачастую социальные про-

блемы не решаются на государственном уровне. Таким образом, коррумпированность власти становится институциональной ловушкой, препятствующей развитию социального предпринимательства.

Институты поддерживающей среды

Поддерживающая среда играет важную роль в определении и формировании предпринимательских результатов. Согласно концепции С. Силоса институциональная среда посредством систематизации норм поведения создает механизмы, формирующие контекст деятельности социальных предпринимателей [14]. Поддерживающие механизмы возникают из социальных структур и отвечают за формирование адекватного предпринимательского поведения.

Применительно к социальному предпринимательству, основываясь на обзоре научной литературы, мы выделили следующие институты поддерживающей среды: институты кредитования и займов, институты экономического развития, институты образования и институты религиозной деятельности.

Институты кредитования и займов. Получение ресурсов является важным компонентом любого предпринимательского процесса. Предпринимателю требуется обеспечивать ресурсную поддержку (например, финансовый капитал) его организации на всех этапах развития. Социальные предприниматели в данном вопросе сталкиваются с рядом трудностей. Данный факт подтверждается тем, что социальные предприниматели зачастую осуществляют свою деятельность в развивающихся странах, где существует ресурсный дефицит и слабо выражена поддержка политических и экономических институтов. Особое значение начинает приобретать институт микрофинансирования, который обеспечивает доступ к капиталу бедных слоев населения, не имеющих возможности воспользоваться банковскими услугами. Кроме того, институт микрофинансирования и аналогичные институты кредитования и займов предоставляют бедным слоям населения возможность начать собственный бизнес и таким образом инвестировать в свое будущее. Канадские

исследователи Э. Жао, М. Лаунсбери путем анализа межнациональных моделей функционирования микрофинансовых организаций сделали вывод о том, что наличие «сильной рыночной логики» способствует притоку коммерческих и государственных инвестиций в микрофинансовые организации. Вместе с тем сосуществование рыночной логики и религиозного многообразия в обществе приводят к уменьшению потока коммерческого и государственного капитала [20].

Институты экономического развития. Для исследования данной группы институтов в научной литературе производится попытка определения влияния различных экономических показателей на результаты того или иного типа деятельности. Например, М. Гриффит использовал в своей работе для оценки уровня богатства страны, ее конкурентоспособности и эффективности распределения ресурсов показатель ВВП. Однако вопрос о том, влияет ли ВВП на предпринимательство, остается открытым. В свою очередь, Т. Оваска и Р. Собел обнаружили незначительное влияние ВВП на количество предпринимательских организаций на 1000 жителей в США, в то время как С. Паркер и М. Робсон отмечают увеличение предпринимательской деятельности с ростом ВВП [21]. Национальный уровень сбережений включен в работы в качестве показателя предпринимательского финансирования, а средняя ставка налога на прибыль представляет общую налоговую нагрузку в стране. В связи с тем что большинство развитых стран имеют фонды, обеспечивающие доступ к капиталу на начальном этапе социального предпринимательства, национальный уровень сбережений является важным критерием для развития социально-ориентированной деятельности. В то же время Дж. Керлин и Дж. Маир в своей работе, посвященной изучению институциональной среды социального предпринимательства, утверждают, что различия в уровне социально-ориентированной деятельности нельзя объяснить исключительно экономическими факторами, скорее, они зависят от социального развития общества и институтов.

Институты образования. В научных исследованиях существуют разнообразные

мнения о влиянии уровня образования предпринимателей на эффективность развития предприятий. Дж. Вести и Т. Ноел полагают, что специфические знания предпринимателей способствуют развитию бизнеса [22]. По данным Дж. Кастоговианни, знания помогают владельцу организации более эффективно оценивать возможности и ресурсы [23]. Большинство исследований свидетельствует о том, что существует положительная связь между образованием и выживанием организаций. В своем исследовании В. Симон-Мойя и Л. Тобода попытались установить, какие знания необходимы для социально-ориентированных предпринимателей и пришли к выводам, что для успешного осуществления предпринимательской деятельности необходимы как общие знания в сфере деятельности, осуществляемой предпринимателями, так и специфические.

Институты религиозной деятельности. Такие социальные проблемы, как низкий уровень доходов населения, уходят своими корнями в глубоко укоренившиеся религиозные различия, маргинализирующие людей на основе принадлежности к определенным группам и мешающие межгрупповым коммуникациям и взаимодействию. По данным Х. Чоя, религиозные институты оказывают значительное влияние на предпринимательскую деятельность. Они выступают в качестве бизнес-инкубаторов, предоставляющих капитал новым социально-ориентированным организациям [24]. Стоит также отметить, что, несмотря на важную роль религии в экономической жизни государств, исследования, посвященные ее влиянию на жизнь организаций, встречаются крайне редко.

Институты когнитивной среды

Институты когнитивной среды представляются наиболее устойчивыми и определяют особенности экономической политики в части развития социального предпринимательства. Они включают правила и убеждения, устанавливаемые между индивидами и их группами посредством социального взаимодействия. Рассматриваемые институты зачастую неформализованы, их функционирование во многом определяется так называемыми траекториями предше-

ствующего развития (*path dependance*). Кроме того, качество этих институтов также обуславливает эффективность институтов поддерживающей и регулятивной среды, результаты их трансформации и проектирования.

В рамках настоящего исследования к данной группе институтов были отнесены институты культурных ценностей, институты формирования гендерных отношений, институты развития социального капитала, институты создания социальных ценностей.

Институты культурных ценностей.

Понимание социальных и культурных норм общества, определяющих поведение индивидов, является важной частью разработки эффективных стратегий социального предпринимательства. Позитивное общественное мнение по данному виду деятельности повышает активность потенциальных социальных предпринимателей, а также стимулирует граждан участвовать в социально-ориентированной деятельности. Индивид, принявший решение стать социальным предпринимателем, должен быть автономен и использовать право принятия независимых решений. У. Стефан и Л. Уланер демонстрируют, что социальные предприниматели высоко оценивают как просоциальный характер своей деятельности, так и автономность – черты, характерные для постматериалистического общества [9]. Поэтому высокий уровень постматериалистической культуры в обществе оказывает положительное влияние на социальное предпринимательство.

Социально-поддерживающие культурные нормы относятся к неформальным институтам. Эти нормы поощряют сотрудничество, основанное на многократном опыте поддержки, дружелюбия, полезности, оказывают положительное влияние на развитие социального предпринимательства. Важность институтов культурных ценностей обусловлена следующими причинами: 1) социально-поддерживающие культурные нормы влияют на мотивацию индивидов заниматься социально-ориентированной деятельностью; 2) устоявшиеся правила и нормы в данном виде деятельности позволяют снизить транзакционные издержки всех участников взаимодействия. Однако

У. Стефаном и Л. Уланером установлено, что уровень поддерживающих культурных норм, оказывающих позитивное влияние на социальное предпринимательство, имеет более высокую степень влияния при развитой институциональной среде. Кроме того, было показано негативное влияние на социальное предпринимательство высокого уровня постматериалистических ценностей в обществе и одновременно государственной активности. При этом постматериализм способен компенсировать низкую государственную активность. Также установлена положительная взаимосвязь между государственной активностью и поддерживающими культурными нормами. Самый высокий уровень социально-предпринимательской активности обнаружен в странах, обладающих как высокой государственной активностью, так и поддерживающими культурными нормами.

Институты формирования гендерных отношений. Культурные ценности и ожидания влияют на характер гендерных ролей, принятых в обществе, а именно на то, какие возможности для работы и карьеры приемлемы для женщин. Гендерная переменная использована в работе М. Гриффита по двум причинам: во-первых, справедливо ожидать, что прирост рабочей силы приведет к дополнительной (социальной) предпринимательской деятельности. Во-вторых, как отмечают У. Уилсон и Дж. Кикул, женщины, осуществляющие предпринимательскую деятельность, чаще заинтересованы в социальных результатах, а не экономических, тогда как мужчин привлекает финансовый результат деятельности. Однако экономические и социальные мотивы не являются взаимоисключающими. Исследователи утверждают, что молодые женщины стремятся к финансовому успеху, но, по всей видимости, не склонны достигать его ценой рыночных изменений. Вследствие этого женщины ориентированы на развитие предпринимательства, совмещающего в себе как коммерческую направленность, так и социальную миссию. Поэтому исследователи отмечают важность фактора гендерных отличий в изучении социально-ориентированной деятельности [25].

Институты создания социальных ценностей. Существует общее мнение о том,

что социально-ориентированные организации направлены на создание социальных ценностей, а исследователи определяют социальное предпринимательство как «предпринимательство для создания социальной ценности». Таким образом, в концепции социального предпринимательства «социальное» стало воспринимается как «нечто само собой разумеющееся», а «экономическое» рассматривается как критически важное условие. Однако масштаб социальной миссии, которой придерживается организация, определяет приоритетность социальных или экономических целей. Р. Стивинс, Н. Морэй, Дж. Брюнел в своем анализе социальных и экономических целей предпринимателей с помощью опроса социальных предпринимателей установили отрицательную взаимосвязь между социальными и экономическими целями [26]. При увеличении социальной значимости экономические выгоды зачастую падают, и наоборот. Развитие социального предпринимательства как требует условий со стороны государства, так и предполагает наличие моделей поведения индивидов, ориентированных на создание социальных ценностей.

Институт развития социального капитала. На сегодняшний день теоретическое обоснование влияния социального капитала на национальном уровне весьма ограничено. Понятие «социальный капитал», введенное П. Бурдье в 1980-х гг., означает совокупность социальных связей, «которые могут выступать ресурсом получения выгод» [27]. В научной литературе выделяется два типа социального капитала – с сильными связями, где наблюдается сплоченность внутри небольших групп, и слабыми связями. Усиленное сотрудничество в рамках небольших групп может возникнуть под влиянием ограничения свободы личности, исключения посторонних и враждебности к ним. Слабый тип социальных связей обеспечивает контакт и сотрудничество между членами различных групп, ранее не связанных между собой. С ростом уровня доверия незнакомые люди больше не рассматриваются как посторонние и возникают социальные нормы сотрудничества. Наличие слабых связей внутри общества снижает транзакционные из-

держки, облегчает доступ к новой и более ценной информации и другим ресурсам, кроме того, повышается уровень мобильности, уменьшается социальная элиминация и большее число людей получает доступ к новым возможностям и ресурсам. Таким образом, распространение слабых связей социального капитала внутри стран поддерживает предпринимательство. Поскольку социальный капитал на национальном уровне обеспечивается устойчивыми культурными особенностями общества, его обычно не рассматривают с политической точки зрения. Поскольку социальные предприниматели решают социальные проблемы, являясь связующим звеном между различными группами населения, их действия усиливают сотрудничество между экономическими агентами. Таким образом, уровень развития социального предпринимательства дает представление об общественном капитале на национальном уровне. Уровень развития социального капитала в отдельно взятой стране оказывает влияние на коммерческую предпринимательскую деятельность. Другими словами, являясь источником социального капитала, социально-ориентированные организации несут пользу для коммерческих предпринимателей. Кооперативные нормы,

обусловленные распространенностью социального предпринимательства, могут снизить транзакционные издержки и тем самым облегчить коммерческим предпринимателям доступ к новой информации и ресурсам, а также способствовать открытию новых возможностей. Опрос, проведенный среди населения Руанды, занимающегося обработкой кофе, продемонстрировал значимость исследования не только ярких примеров социально-ориентированных организаций, но и деятельности лиц, способствующих социальным изменениям. Так, снижение уровня конфликтов между этническими группами населения с помощью социально-предпринимательской деятельности является одной из созданных предпринимателями социальных ценностей. Регрессионный анализ в исследовательской работе продемонстрировал положительную связь между увеличением уровня дохода и улучшением отношений к внешним группам, а, следовательно, и уровнем социального доверия в обществе [28].

На рис. 2 представлена институциональная среда развития социального предпринимательства, включающая описанные выше виды институтов.



Рис. 2. Институциональная среда развития социального предпринимательства

В заключение отметим, что исследования институциональной среды в области социального предпринимательства носят фрагментарный характер. В основном в научных трудах внимание акцентируется на точечных инструментах развития социального предпринимательства, таких как обеспечение ресурсами, влияние формальных ин-

ститутов, опыта и уровня образования предпринимателей на социально-ориентированную деятельность. Между тем нами не были обнаружены исследования обобщающего характера, посвященные регулятивным, поддерживающим и когнитивным аспектам институциональной среды развития социального предпринимательства.

Хотя ученые признают, что человеческое поведение формируется под влиянием как формальных, так и неформальных институтов, эти доводы редко подвергаются эмпирической проверке. Кроме того, сравнительные исследования социального предпринимательства, основанные на инструментари институциональной экономики, описывают, как правило, формальные институты, а социология и кросс-культурная психология в большей степени уделяют внимание неформальным нормам и правилам. Таким образом, одним из основных путей теоретико-методологического развития концепции социального предпринимательства является исследовательский синтез неформальных и формальных институтов регулятивной, поддерживающей и когнитивной среды междисциплинарного характера.

Заключение

Необходимость исследования институтов и институциональной среды социального предпринимательства свидетельствует о значимости данного феномена в развитии современного общества и экономики.

В настоящей статье на базе библиометрического анализа научных исследований, индексируемых в международной базе цитирования *Scopus*, были систематизирова-

ны применяемые в изучении социального предпринимательства методы сбора и анализа данных. В качестве наиболее распространенного метода анализа обозначен описательный метод, среди применяемых математических методов – регрессионный анализ.

Качественный анализ научной литературы позволил выявить определяющую роль институциональной среды для эффективного функционирования и развития социального предпринимательства. Опираясь на данный вывод, мы предложили детальное описание институтов регулятивной, поддерживающей и когнитивной среды, отметили значимость неформальных институтов для развития социального предпринимательства как в целом, так и по отношению к отдельным институтам регулятивного и поддерживающего характера.

Значимость полученных результатов состоит в развитии теоретических аспектов исследования социального предпринимательства посредством применения институционального инструментария экономической науки, а также в формировании задела для разработки конкретных механизмов, позволяющих активизировать потенциальных социальных предпринимателей в условиях российской действительности.

Благодарности

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 17-06-00281 «Моделирование институциональной среды социально-инновационного развития России».

Список литературы

1. *Baker M.J.* Editorial – why ‘social business’? // *Social Business*. 2011. Vol. 1. № 1. P. 1–15. doi: 10.1362/204440811X570536.
2. *Drayton B.* Social entrepreneurship in the age of atrocities. Cheltenham: Edward Elgar Publ., 2012. 304 p.
3. *Mair J., Marti I.* Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight // *Journal of World Business*. 2006. Vol. 41. № 1. P. 36–44.
4. *Bacq S., Janssen F.* The multiple faces of social entrepreneurship: a review of definition issues based on geographical and thematic criteria // *Entrepreneurship and regional development: An International Journal*. 2011. Vol. 23. № 5–6. P. 373–403.
5. *Jacoby S.M., Sanford M.J.* The new institutionalism: What can it learn from the old? // *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*. 1990. Vol. 29. № 2. P. 316–340. doi: 10.1111/j.1468-232X.1990.tb00757.x.
6. *North D.* Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
7. *Аджемоглу Д., Робинсон Дж.* Почему одни страны богатые, а другие бедные. М.: АСТ, 2015. 696 с.

8. Попов Е.В. Институты. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. 712 с.
9. Stephan U., Uhlander L., Stride C. Institutions and social entrepreneurship: the role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations // *Journal of International Business Studies*. 2015. Vol. 46. № 3. P. 308–331.
10. Short J.C., Moss T.W., Lumpkin G.T. Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2009. Vol. 3. № 2. P. 161–194. doi: 10.1002/sej.69.
11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
12. Ostrom E. Constituting social capital and collective action // *Journal of Theoretical Politics*. 1994. Vol. 6. № 4. P. 527–562.
13. Scott W.R. *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage, 2001. 280 p.
14. Seelos C., Mair J., Battilana J., Dacin T.M. The embeddedness of social entrepreneurship: understanding variation across local communities // *Research in the Sociology of Organizations*. 2011. Vol. 33. № 4. P. 333–363.
15. Peng M.W., Sun S.L., Pinkham B., Chen H. The institution-based view as a third leg for strategy tripod // *Academy of Management Perspectives*. 2009. Vol. 23. № 3. P. 63–81.
16. Dacin M.T., Goodstein J., Scott W.R. Institutional theory and institutional changes // *The Academy of Management Journal*. 2002. Vol. 45. № 1. P. 45–57. doi: 10.2307/3069284.
17. Mair J., Battilana J., Cárdenas J. Organizing for society: A typology of social entrepreneuring models // *Journal of Business Ethics*. 2012. Vol. 111. № 3. P. 353–373.
18. Sullivan J., Shkolnikov A. Combating corruption: private sector perspectives and solutions. *Economic Reform* // CIPE Economic Reform Issue Paper. 2004. № 22. URL: <http://www.cipe.org/publications/detail/combating-corruption-private-sector-perspectives-and-solutions> (дата обращения: 10.06.2017).
19. Treisman D. The causes of corruption: a cross-national study // *Journal of Public Economics*. 2000. Vol. 76. № 3. P. 399–457.
20. Zhao E., Lounsbury M. An institutional logics approach to social entrepreneurship: Market logic, religious diversity, and resource acquisition by microfinance organizations // *Journal of Business Venturing*. 2016. Vol. 31. № 6. P. 643–662.
21. Parker S., Robson M. Explaining international variations in self-employment: evidence from a panel of OECD countries // *Southern Economics Journal*. 2004. Vol. 71. № 2. P. 287–301. doi: 10.2307/4135292
22. West III G.P., Noel T.W. The impact of knowledge resources on new venture performance // *Journal of small business management*. 2009. Vol. 47. № 1. P. 1–22. doi: 10.1111/j.1540-627X.2008.00259.x.
23. Castrogiovanni G.J. Pre-startup planning and the survival of new small businesses: theoretical linkages // *Journal of Management*. 1996. Vol. 22. № 6. P. 801–822.
24. Choi H. Religious institutions and ethnic entrepreneurship: the Korean ethnic churches a small business incubator // *Economic Development Quarterly*. 2010. Vol. 24. № 4. P. 372–383.
25. Wilson F., Kickul J., Marlino D. Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2007. Vol. 31. № 3. P. 387–406. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x.
26. Stevens R., Moray N., Bruneel J. The social and economic mission of social enterprises: dimensions, measurement, validation, and relation // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. Vol. 39. № 5. P. 1051–1082. doi: 10.1111/etap.12091
27. Бурдые П. Формы капитала // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.
28. Tobias M., Mair J. Toward a theory of transformative entrepreneuring: Poverty reduction and conflict resolution in Rwanda's entrepreneurial coffee sector // *Journal of Business Venturing*. 2013. Vol. 28. № 6. P. 728–742.

Статья поступила в редакцию 05.07.2017

Сведения об авторах

Попов Евгений Васильевич – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, главный ученый секретарь, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (Россия, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: epopov@mail.ru).

Веретенникова Анна Юрьевна – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра экономической теории, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук; ассистент кафедры региональной и муниципальной экономики, финансов и безопасности, Институт государственного управления и предпринимательства Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Россия, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; Россия, 620014, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 136; e-mail: vay_uiec@mail.ru).

Козинская Ксения Михайловна – магистрант кафедры теории управления и инноваций, Институт государственного управления и предпринимательства Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Россия, 620014, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 136; e-mail: ksush1@yandex.ru).

Acknowledgements

The article was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research, No. 17-06-00281 “Modeling of an institutional environment for social and innovation development in Russia”.

References

1. Baker M.J. Editorial – Why ‘Social Business’? *Social Business*, 2011, vol. 1, no. 1, pp. 1–15. doi: 10.1362/204440811X570536.
2. Drayton B. *Social Entrepreneurship in the Age of Atrocities*. Cheltenham, Edward Elgar Publ., 2012. 304 p.
3. Mair J., Marti I. Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight. *Journal of World Business*, 2006, vol. 41, no. 1, pp. 36–44.
4. Bacq S., Janssen F. The Multiple Faces of Social Entrepreneurship: A Review of Definition Issues Based on Geographical and Thematic Criteria. *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, 2011, vol. 23, no. 5-6, pp. 373–403.
5. Jacoby S.M., Sanford M.J. The New Institutionalism: What Can it Learn From the Old? *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 1990, vol. 29, no 2, pp. 316–340. doi: 10.1111/j.1468-232X.1990.tb00757.x.
6. North D. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990. 152 p.
7. Acemoglu D., Robinson J.A. *Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye* [Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty]. Moscow, AST Publ., 2015. 696 p. (In Russian).
8. Popov E.V. *Instituty* [Institutions]. Ekaterinburg, Institute of Economics, UrB RAS Publ., 2015. 712 p. (In Russian).
9. Stephan U., Uhlaner L., Stride C. Institutions and Social Entrepreneurship: the Role of Institutional Voids, Institutional Support, and Institutional Configurations. *Journal of International Business Studies*, 2015, vol. 46, no. 3, pp. 308–331.
10. Short J.C., Moss T.W., Lumpkin G.T. Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2009, vol. 3, no. 2, pp. 161–194. doi: 10.1002/sej.69.
11. Williamson O. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [Economic Institutions of Capitalism: firms, Markets, "Relations" Contracting]. SPb., Lenizdat; CEV Press, 1996, 702 p.
12. Ostrom E. Constituting Social Capital and Collective Action. *Journal of Theoretical Politics*, 1994, vol. 6, no. 4, pp. 527–562.
13. Scott W.R. *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA, Sage Publ., 2001. 280 p.
14. Seelos C., Mair J., Battilana J., Dacin T.M. The Embeddedness of Social Entrepreneurship: Understanding Variation Across Local Communities. *Research in the Sociology of Organizations*, 2011, vol. 33, no. 4, pp. 333–363.
15. Peng M.W., Sun S.L., Pinkham B., Chen H. The Institution-based View as a Third Leg for Strategy Tripod. *Academy of Management Perspectives*, 2009, vol. 23, no. 3, pp. 63–81.
16. Dacin M.T., Goodstein J., Scott W.R. Institutional Theory and Institutional Changes. *The Academy of Management Journal*, 2002, vol. 45, no. 1, pp. 45–57. doi: 10.2307/3069284.
17. Mair J., Battilana, J., Cárdenas, J. Organizing for Society: A Typology of Social Entrepreneuring Models. *Journal of Business Ethics*, 2012, vol. 111, no. 3, pp. 353–373.

18. Sullivan J., Shkolnikov A. Combating Corruption: Private Sector Perspectives and Solutions. *Economic Reform. CIPE Economic Reform Issue Paper*, 2004, no. 22. Available at: <http://www.cipe.org/publications/detail/combating-corruption-private-sector-perspectives-and-solutions> (accessed 10.06.2017).
19. Treisman D. The Causes of Corruption: a Cross-national Study. *Journal of Political Economics*, 2000, vol. 76, no 3, pp. 399–457.
20. Zhao E., Lounsbury M. An Institutional Logics Approach to Social Entrepreneurship: Market Logic, Religious Diversity, and Resource Acquisition by Microfinance Organizations. *Journal of Business Venturing*, 2016, vol. 31, no. 6, pp. 643–662.
21. Parker S. Robson M. Explaining International Variations in Self-employment: Evidence from a Panel of OECD Countries. *Southern Economics Journal*, 2004, vol. 71, no. 2, pp. 287–301. doi: 10.2307/4135292.
22. West III G.P., Noel T.W. The Impact of Knowledge Resources on New Venture Performance. *Journal of Small Business Management*, 2009, vol. 47, no. 1, pp. 1–22. doi: 10.1111/j.1540-627X.2008.00259.x.
23. Castrogiovanni G.J. Pre-startup Planning and the Survival of New Small Businesses: Theoretical Linkages. *Journal of Management*, 1996, vol. 22, no. 6, pp. 801–822.
24. Choi H. Religious Institutions and Ethnic Entrepreneurship: the Korean Ethnic Churches a Small Business Incubator. *Economic Development Quarterly*, 2010, vol. 24, no 4, pp. 372–383.
25. Wilson F., Kickul J., Marlino D. Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2007, vol. 31, no 3, pp. 387–406. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x.
26. Stevens R., Moray N., Bruneel J. The Social and Economic Mission of Social Enterprises: Dimensions, Measurement, Validation, and Relation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2015, vol. 39, no. 5, pp 1051–1082. doi: 10.1111/etap.12091.
27. Bourdieu P. Formy kapitala [Forms of Capital]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Economic Sociology], 2002, vol. 3, no. 5, pp. 60–74. (In Russian).
28. Tobias M. J., Mair J. Toward a Theory of Transformative Entrepreneurship: Poverty Reduction and Conflict Resolution in Rwanda's Entrepreneurial Coffee Sector. *Journal of Business Venturing*, 2013, vol. 28, no. 6, pp. 728–742.

The date of the manuscript receipt: 05.07.2017

Information about the Authors

Popov Evgeniy Vasil'evich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Chief Scientific Secretary, Institute of Economics, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia; e-mail: epopov@mail.ru).

Veretennikova Anna Yur'evna – Candidate of Economic Sciences, Researcher of Economic Theory Center, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences; Assistant at the Department of Regional and Municipal Economy, Finance and Security, Institute of Public Administration and Entrepreneurship of Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russia; 13b, prospekt Lenina, Ekaterinburg, 620014, Russia; e-mail: vay_uiec@mail.ru).

Kozinskaya Kseniya Mikhailovna – Master Student at the Department of Management and Innovation, Institute of Public Administration and Entrepreneurship of Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (13b, prospekt Lenina, Ekaterinburg, 620014, Russia; e-mail: ksush1@yandex.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Социальное предпринимательство как объект институционального анализа // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 360–374. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-360-374

Please cite this article in English as:

Popov E.V., Veretennikova A.Y., Kozinskaya K.M. Social entrepreneurship as an object of institutional analysis. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 360–374. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-360-374

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-375-387
UDK 65:[316.354:351/354]
LBK 33+60.561.1
JEL Code J160, O150

***GENDER POWER INSTITUTE CONCEPT
AS A TREND TO DEVELOP METHODS OF GENDER ECONOMICS:
THEORETICAL BACKGROUND OF THE ISSUE***

Elena V. Bazueva

ORCID ID: [0000-0002-0945-3597](https://orcid.org/0000-0002-0945-3597), Researcher ID: [E-1233-2017](https://orcid.org/E-1233-2017)

E-mail: bazueva.l@mail.ru

Perm State University

15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia

The concept, that analyses economic nature of power relationship between men and women, has been developed on the basis of synthesis of institutional economic theory tools, feminist economics and hierarchical analysis. These power relationships determine the status of men and women in a family and society economy as well as the choice of possible models of behavior. The fundamental issues of the author's concept are: 1) internal determinacy of dependence of an economic agent-object on an agent-subject; 2) unequal evaluation of resources of a subject and an object of gender power and gender asymmetrical distribution of economic resources; 3) institutional restrictions of hierarchy of gender power distribution are the factor of its reproduction at each level of an economic system; 4) opportunities to realize human capital of men and women are restricted within the limits of institutional roles given by the system of gender power institutes; 5) internal non-coordination of the advanced power disposition reduces the quality of functioning of the whole hierarchical system of gender power institutes and is projected to the level of its interaction with social-economic system in general. The categorical apparatus of feminist economics has been specified and the author has suggested the interpretation of the following categories: gender power, an institute of gender power, institutional role of a subject of gender interaction. The opportunity to apply the postulates of the author's concept in practice has been demonstrated in the case study of the analysis of the current system of gender power institutes in Russia. The main characteristics of inefficiency of the present system of institutes have been structured. Among them are formal washing out of power borders in macrolevel institutes and strengthening of gender power concentration in microlevel institutes, uniformity of power disposition for subjects, who are at the same hierarchy level, the aims and functions of institutes of different hierarchy level are not coherent, population is not informed enough about forms and facts of gender power manifestation, there are no inverse and horizontal relations among the system elements. The stages to define the strategic imperatives of gender power institutes system of elitist type in modern Russia have been indicated. They are 1) to study peculiarities of possible strategies of institute changes; 2) to specify determinants of quality of gender power institute system; 3) to reveal the nature and to substantiate the importance to change the current system of gender power institutes from the view point of economic agents (men and women); 4) to determine the functioning trajectory and scenario of gender power institutes of elitist type.

Keywords: gender power, gender power institute, concept, methodology, gender economy, hierarchical analysis, efficiency, agents, order, structure.

КОНЦЕПЦИЯ ИНСТИТУТОВ ГЕНДЕРНОЙ ВЛАСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ГЕНДЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ВОПРОСА

Елена Валерьевна Базуева

ORCID ID: [0000-0002-0945-3597](https://orcid.org/0000-0002-0945-3597), Researcher ID: [E-1233-2017](https://publons.com/urn:li:member:12332017)

Электронный адрес: bazueva.l@mail.ru

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

На основе синтеза инструментария институциональной экономической теории, гендерной экономики и иерархического анализа разработана концепция, позволяющая анализировать экономическую природу властных отношений между мужчинами и женщинами, выступающих основой определения их статуса в экономике семьи и общества, а так же выбора целей и возможных вариантов поведения. Представлены базовые положения авторской концепции: 1) внутренняя детерминированность возникновения зависимости экономического агента-объекта от агента-субъекта; 2) неравнозначная оценка ресурсов объекта и субъекта гендерной власти и гендерно асимметричное распределение экономических ресурсов; 3) институциональные ограничения иерархии распределения гендерной власти выступают фактором ее воспроизводства на каждом уровне экономической системы; 4) возможности реализации человеческого капитала мужчин и женщин ограничены в пределах институциональных ролей, заданных системой институтов гендерной власти; 5) внутренняя несогласованность выдвигаемой диспозиции власти снижает качество функционирования всей иерархической системы институтов гендерной власти и проецируется на уровень ее взаимодействия с социально-экономической системой в целом. Уточнен категориальный аппарат гендерной экономики и предложено авторское толкование следующих категорий: гендерная власть, институт гендерной власти, институциональная роль субъекта гендерного взаимодействия. Возможность практического применения постулатов авторской концепции показана на примере анализа действующей в современной России системы институтов гендерной власти. Структурированы основные параметры неэффективности данной системы институтов: формальное размывание границ власти в институтах макроуровня и усиление концентрации гендерной власти в институтах микроуровня, унифицированность диспозиции власти для субъектов, находящихся на одном уровне иерархии, некогерентность целей и функций институтов разных уровней иерархии, низкая степень информированности населения о формах и фактах проявления гендерной власти, отсутствие обратных и горизонтальных связей между элементами системы. Обозначены этапы при определении стратегических императивов развития системы институтов гендерной власти эгалитарного типа в современной России: 1) изучение особенностей возможных стратегий институциональных изменений; 2) уточнение детерминантов качества системы институтов гендерной власти; 3) выявление природы и обоснование необходимости изменения действующей системы институтов гендерной власти со стороны экономических агентов (мужчин и женщин); 4) определение траектории и сценария функционирования системы институтов гендерной власти эгалитарного типа.

Ключевые слова: гендерная власть, институт гендерной власти, концепция, методология, гендерная экономика, иерархический анализ, эффективность, агенты, порядок, структура.

Introduction

Currently the supporters of the feminist economics, who apply the tools of conventional economics, study a wide range of gender inequality issues. At the same time the Marxist and neoclassical branches of economics are considered to be the most developed. According to Irene van Staveren it is the result of the first stage of the development of the feminist economics. The aim of the first stage was to “to criticize the main branch of economics

(neoclassical economics) and its neoliberal political consequences” [1].

Recently this branch of scientific knowledge has applied the tools of different branches of institutional economics that has revealed that gender patterns of behaviour may be considered as an institute [2; 3]. These patterns are approved to act indirectly by means of other institutes (state, labour market, property rights, public services, education, social environment, family) providing “institutionalized advantages and disadvantages” depending on a gender [2; 4] and to reproduce

gender inequality in different spheres of society [2; 4; 5; 6; 7]. However in different studies scientists usually pay attention to the influence of particular institutes on gender inequality. At the same time, Mona Lena Krook and Fiona Mackay have pointed out that institutional theory tools are used to study only formal institutes [7]. Currently the most common objects of study are 1) the election system that limits the representativeness of women in politics [7; 8]; 2) labour market institutes as the main field of gender inequality reproduction [2; 9]; 3) different gender regimes of welfare states [10; 11]. The above distinguished institutes are analyzed first of all as atomic units despite the patterns of their interaction [4; 12]. Moreover, the institutes providing the internal determination of economic agent behaviour are excluded from this institutional system. This determination, as it will be demonstrated further, explains the origin of power. Among Russian scientists who apply the synthesis of institutional economic theory and gender economy, we should mention M. B. Budaeva [13]. Her works are devoted to the specificity of gender power manifestation in the condition of planned and market economy. But the disadvantages of these studies are the lack of methodology for institutional economic theory.

Methodology (research tools)

To remove the above mentioned restrictions, the study of the feminist economics as an object of institutional analysis should be specified in two aspects.

The first aspect is to specify the categorical apparatus (an object) of the study using the tools of one of the branches of institutional theory – power economics. The relevance to apply the power economics tools is determined, on the one hand, by the peculiarities of the development of the feminist economics as a branch of science and, on the other hand, by the need to clarify the coordinate system of scientific thinking because the hermeneutics ambiguity of the categorical apparatus is still typical for scientists working in this field.

The category of power is known to have always been important in feminist studies as power is the main tool of gender relationships structuring where a man is a subject of power

and a woman is an object. Systematization of feminist studies, that became a basis to form the methodology of feminist economics has concluded that power was considered as an external impact without any internal forms of demonstration. In its turn, the external features and forms of demonstration need to be explained and are rather the starting point of the study than the basis for the theoretical concept of power relations research. The questions that need to be explained are: how can one agent influence the behaviour of another agent? Why can a power subject subordinate counteragent's behaviour to achieve goals? How can the object's resistance be overcome?

To answer these questions the behaviour model of the power theory developed by Vyacheslav Dement'ev will be used. He is reminded to have added costs connected with power elements in transactions between them in the neo-institutional model of economic agent behaviour. These costs were added to transformation and trans-sanction costs in the neo-institutional model of economic agent behaviour. And they include the subordinate costs and refusal costs. The first ones refer to costs by a managed agent when their recourses are subordinated in favour of a subject of power as a result the utilities for another agent are created. The refusal costs are created as additional for an object of power. An object will have to bare the costs when refuses to subordinate their recourses or when a managed agent uses own resources to the detriment of a managing agent. As a consequence, the content and the results of economic agent behaviour change. These can be expressed as 1) the change of costs and benefits of alternative models of economic behaviour; 2) the change of motivation of an economic agent to alternative models of behaviour because some models of economic behaviour become more "profitable" for an object or subject of power and others stop being profitable from the point of view of maximization of utility function; 3) the change in the resources distribution between parties of power relations i.e. resources controlled by an object of power pass under the control of a subject of power, in its turn an object of power may access to the resources of a subject of power; 4) the change of aims that the activity of

economic agents is aimed at; 5) the imbalanced production of goods, overproduction of some and underproduction of others [14, p. 74–88]. As a result a subject of power receives in exchange of their resources more than they “cost” in the absence of power effects, i.e. less than marginal costs on their creation (power rent). In its turn, an object of power receives less than their resources “cost” under the terms of perfect competition. i.e. less than the cost (price) of a marginal product created by these resources.

The second aspect suggests the transition from the presentation of the system of institutes that provides permanent reproduction of gender inequality as a part of external area to the presentation of the system as an aggregate of internal elements and their connections by the methods of interlevel approach based on the system analysis. This analysis is characterised by the addition of horizontal and vertical, feed forward and feedback, direct and indirect connections between the system elements and their study. The changes that occur in the system as a whole are the consequences of aggregate and slight changes of its individual parts, though it is impossible to trace the impact of any particular part. We would like to stress that the use of the interlevel approach suggests the transformation of the simplest management schemes in a hierarchic economy because the problem of the balanced development of all levels of hierarchy arises [15, p. 27–33].

The use of methodology of the interlevel approach accomplishes structuring of the investigated system of institutes. To our mind, this analytical operation is necessary to give a precise idea of the functioning active system of institutes and on this basis to determine possible strategic imperatives of its development. In this case we want to revise that the structuring of any system “refers us to a mixed spatial-functional task of a system because elements are often specified by spatial system forming features and connections – by functional ones (or vice versa). In their turn, spatial features identify objects using their location in space and time and functional space is formed by means of objects and phenomena. Under the function of the object we mean a systematically realized

method of its interaction with other objects of the system forming space or environment in this space [16, p. 26, 30].

Results

The application of the postulates of the behaviour theory of power by Vyacheslav Dement’ev towards the study of nature and mechanism of power relation between men and women specifies, to our mind, one of the key categories of the feminist economics – the category of power. From this point of view it is necessary to introduce the category of “gender power”, it means a potential opportunity of a subject of power to affect the behaviour of an object of power by a specific mechanism of influence that is one of the gender power attributes, the mechanism of sanctions in order to maximize the own function of utility (appropriation of power rent) under the condition of asymmetry of economic resources distribution.

The essential characteristic of possible types and forms of gender power is presented in Table 1. We would like to stress that, first, the indicated forms of power complement each other, are, to some extent, the complements and according to historical or economic conditions each form has its own comparative advantages.

Secondly, despite the form and type (explicit and implicit) of refusal costs, they are all aimed to limit freedom and dependence of an economic agent, who is an object of power, from its subject. Thus, both types of gender power are, on the one hand, exact antithesis of freedom as a factor restricting the independence of the choice of an object of power.

Thirdly, externalities of power are bipolar: a subject of power has their positive external effect but an object of power has their negative ones, that is expressed in sanction to them in case of refusal to subordinate. Hence, when choosing models of behaviour an object of gender power should consider and compare the costs associated with subordination of own resources to the interests of an external economic agent (i.e. a subject) and alternative costs arising in case of “insubordination” [for more details see: 17].

Table 1

Essential characteristic of types and forms of gender power

Types of gender power	Nature of gender power	Forms of restraint of freedom in choosing	Priority forms of power manifestation	Sanctions for an object of power (refusal costs) when power dispositions are broken	Externalities of gender power for its subject
Power based on violence	Forced redistribution of resources	External-physical violence	Control over resources use	Resources (goods) alienation. Loss of a part of income or property in the result of requisitioning by a subject of power	Intentional in a form of receiving direct power rent – the difference between the costs of a subject of power to the violence use against its object and the “price” of its consequences for an object of power and the amount of subordination costs that this object is ready to pay to avoid violence
		Internal-psychological compulsion	Control of behaviour (of making decisions)	Execution of actions or compliance of behaviour norms by an object of power when these actions or norms are of interest of its subject. Suppress of motivation for actions, that are alternative to subordination to a subject of power	Unintentional getting additional benefits (dominant) effect in a form of modification of the activity results of an object of power
Power based on exchange	External-voluntary exchange of resources	External-address instructions	Control of economic processes when resources are particularly used by economic agents	Restrict the access to goods. Use of own resources to make benefits that are of interest of a subject of power	Intentional in a form of power rent acquisition, opportunities to exceed the limits of own resources, of transformation of the composition and structure of real aims that a subject is aimed at maximizing the own advantages
		Internal-presence of costs	Control of interests and motivation	Modification of choice conditions (the costs value of alternative behaviour models)	Unintentional getting additional benefits (dominant) effect in a form of modification of the aims structure and motivation of an object of power

Genesis of reasons, that determine permanent reproduction of gender power at stages of civilization development, has revealed that social division of labour and unequal society assessment of the work results of men and women, that strengthened in the process of civilization development, were objective prerequisites for the formation of gender power.

On this basis the gender asymmetrical distribution of labour products and economic resources in whole was possible. This distribution is the main reason of power relations between economic agents. Permanent reproduction of these foundations to set gender power became possible in the result of appropriate gender roles consolidation in

“collective actions” through the rules system that regulate the relations between economic system agents. Analysis of different approaches to the definition of institutional environment content has revealed that the institutional environment creates the opportunity to implement one or the other type of activity in the framework specified by the particular system of restriction rules. These rules were formed under the impact of objective conditions of material production. In its turn, the institutional environment may also determine and specify a trend of development of material conditions of social life. This idea was stressed by the author of the “concept of orders” by Walter Eucken [18]. The distinguished feature of different economic orders is the correlation between power and freedom, i.e. economic reality is determined, first of all, by the extension how

each individual is free to implement own economic plans. The category of “order” is also worked out by modern scientists in the frameworks of the feminist researches [19]. It includes the aggregation of different gender regimes (way of life) that are created by people’s actions and strategies implemented in the frameworks of specified institutional conditions that form a range of objective obstacles and opportunities to implement actions and vital projects by particular men and women.

To our mind, the correlation between economic and gender orders and institutional environment where a subject and an object of gender power will play adequate economic roles specified in the economic scheme, may be expressed in the following scheme (Fig.) [for more details see: 20].



Interconnection between economic and gender order and institutional environment

Notes: direct relations of influence are marked by an unbroken line, inverse – by a dotted one; done by the author.

The analysis of the adequacy of economic and gender order changes, that we have conducted, has revealed that in fact the gender power concentration level and amount of subjects that regulate it change against the economic order type. Therefore, on the one hand the institutional environment determines what features of economic and gender orders may be realized at this particular time period since it creates the possibility to realize one or the other activity type in the restriction frameworks specified by a particular rules system. On the other hand, an institutional environment can not be formed “in isolation from” economic conditions and social structure since this imbalance will lead to an institutional conflict in the present institute system, and as a result, to the decrease of efficiency of social-economic system operation in whole¹.

Moreover, we have revealed that gender power exists in all types of economic and gender orders, even in competitive one, where a market is a subject of power. According to Vyacheslav Dement’ev “this type of power is characterized asquasi-power because in this case, unlike the direct power, some power features are absent. There is no economic agent (a subject of power), that is aimed at maximization of their utility and for this purpose overrides another economic agent (an object of power). But for all that, some essential features of power remain: submission is the result of a counteragent attempts to maximize their utility; there are (refusal) costs when an economic agent refuses to submit and also there are subordination costs that they have to incur in favour of external third parties” [14, p. 155–156]. As we can see the gender power phenomenon does not disappear. Never the less, elitist gender power is the most efficient type of its organization, it suggests the restriction of gender power by other economic agent’ freedom, and so

¹ These conclusions were used by the author to develop quality criteria for the system of gender power institutes.

its concentration level is not significant. This type of power is characterized by: 1) equal access of both men and women to manufacturing and income resources, including the state management; 2) the extension of public benefits related to child care to both parents; 3) the elimination of gender stereotypes effects in society and family economy; 4) similar returns to human capital from both men and women; 5) gender expertise of normative-legal program-target documents and decision management.

Currently, contrary to the statements of the Government of the Russian Federation, we observe the removal from competitive economic order corresponding to market economy postulates, towards the development of “barter economy” order that is characterized by a maximum level of economic and gender power concentration. Not by chance, international experts state the increase of gap between declared, desired and implemented freedom, including gender one, in Russia². This conclusion is supported by Freedom House researches “About the state of freedom in the world”. According to these studies Russia has passed from the group of “partly free” to the group of “restricted” according to the level of political and civil liberties of citizens since 2004³. The UN experts also noted the strengthening of gender power in modern economy of Russia⁴.

² Mirovoi obzor o roli zhenshchin v razviti v 2009 g. [World Survey of the Role of Women in Development. 2009] Doklad General'nogo sekretarya OON «Kontrol' zhenshchin nad ekonomicheskimi resursami i dostup k finansovym resursam, v t.ch. po linii mikrofinansirovaniya» [Report of the Expert Consultation: “Women’s Control of Economic Resources and Access to Financial Resources, Including Microfinance”]. Available at: www.un.org/womenwatch/daw/public/World_Survey_2009.pdf (accessed 12.01.2011). (In Russian).

³ Freedom in the World. 2011. Available at: http://www.freedomhouse.org/images/File/fiw/FIW%202011%20Booklet_1_11_11.pdf (accessed 12.03.2012).

⁴ Zaklyuchitel'nye zamechaniya Komiteta po likvidatsii diskriminatsii v otnoshenii zhenshchin: Rossiiskaya Federatsiya [Final Remarks of Committee on the Women’s Discrimination Elimination: the Russian Federation]. Available at: <http://www.gender.ru/resourcers/publications/commen/2011/101112.pdf> (accessed 30.11.2010). (In Russian).

The distinguished trends are also the results of power distribution between several subjects of power: family (in its head), social surroundings, organizations and the state. Within the given institutional environment restrictions and opportunities, each of them can form their own disposition of gender power that regulates interaction between an object of power and each of its subject. Therefore, each of them makes their own system of “rules of a game” with enforcement mechanisms to implement them (sanctions). Thus, each subject of power is an institute that is included in the whole system of gender power institutes.

Based on the analysis of essential features of an institute that are used by modern economic science and the study of the genesis of the system of factors of the reproduction of gender power, in our opinion, the gender power institute can be defined as a special kind of socio-economic institute that has been formed under the influence of objective conditions of material production (social division of labour) in the form of relatively stable power relations, secured through the system of legislative acts, contracts and informal rules, that organize forms of interaction of a subject and an object of power and define the objectives and model scenarios of their life.

In the suggested definition we distinguish the following key issues that give structural and functional characteristic of its content [for more details see: 21].

First – the content of a gender power institute is gradually changing as a result of changing of material conditions of production, that ensures its sustainability over a long period of time and the possibility to adapt to the system of rules and regulations of economic subjects incoming in this type of interaction, enhancing their expertise and allowing more rational behaviour adequately to the disposition of gender power (information function).

Second – the rules regulating power relations must be admitted by all interactive agents and must be implemented. (function of agreement and interests coordination). Only in this condition it is possible “to forecast the counteragents actions and so coordinate and submit the beforehand in accordance with the stereotypes of economic behaviour adopted

within the frameworks of a particular institute” [22, p. 51].

Third – the regulating of interaction forms between a subject and an object of power is implemented on the basis of the subordination of their behaviour adequately to the degree and size of power potentials (subordination function). Moreover, the resources, benefits and costs will be distributed adequately to power potentials. Thus, the gender power institute implements the distribution function.

Fourth – the system of preferences and the needs of institutional subjects, as well as incentives to economic activity are formed in the institutional environment and rely on social experience (accumulation function). And it is quite known that when accumulating experience to follow a given model of behaviour, costs are reduced when using this particular rule. However the transition to other activities or decision-making process becomes unprofitable and difficult. These activities and process may be more effective in comparison to traditional. In the result of this blocking effect the inefficient forms of gender-based interaction regulated by adequate institutional environment may exist for quite a long time. At that, they currently seem to be non-alternative and natural for economic subjects, though we have revealed in many of the existing formal and informal norms are the result of a long revolution.

The above-mentioned essential features and functions are typical for each institute in the system of gender power institutes as they support its unity and integrity.

The spatial-functional description of the system of gender power institutes operating in the conditions of modern Russia are shown in table 2. To describe the system in space the classification by the levels of economy developed by Georgi Kleiner has been used. According to the classification we may distinguish 1) the level of macro-economics determining macroeconomic processes; 2) the level of meso-economics that defines the operation and interaction of the enterprises and their groups, financial and industrial entities, complexes, industries and markets; 3) the level of microeconomics that refers to the decision-makings and activities of organizations and microagents in the face of the social

environment of nanoagents; 4) the level of nanoeconomics that determine social-economic behaviour of individual agents-individuals [23, p. 6]. The institutes that establish the authority of a state are on the first level, the institutes reflecting the characteristics of the institutional environment of regions in the formation of gender power disposition are on the second level, the institutes reproducing the power of organizations, social surroundings and family in the person of its head are on the third level, the institutes of internal power are on the fourth level. The latter is expressed by the impact on social needs, values and internal rules of behaviour of men and women creating the internal need to act according to the gender power disposition [for further information see: 24; 25]. It should be noted that the system of gender power institutes described in the above-mentioned spatial-functional classification is presented as a closed system, i.e. the analysis of the impact of international law regulating the human rights for the international legislation (the system of formal institutes) is excluded.

The features, that give a precise characteristic of each element (institute) of the system and determine the function of each element in the whole system, have been used to give a functional description of the system of gender power institutes. To our mind these features could be the following things: a subject and an object of power; power aims and functions that that it implements in the society; resources the power is based on; the content of power disposition (decision-making sphere, the field of activity or relationships that reinforce appropriate institutional roles⁵; the character of the imposed sanctions and the mechanism of control when the power disposition is broken; the power borders of a given subject over a given object.

⁵ Under the institutional role of a subject of gender interaction we mean a finite set of template functions for men and women that determines their status in society and family economy and the choice of possible patterns of behavior, adequate to the existing institutional restrictions of the hierarchy of power distribution in the economic system.

The institutional structure of gender power in modern Russia

Institutes (subjects)	Object of power	Aims of power	Functions of power	Disposition of gender power		Control mechanisms
				Content	Institutional role	
<i>Macroeconomic and mesoeconomic institutes</i>						
State and regional power	All economic agents of national economy	Establishment of fundamental rules of economic behavior Enforcement of economic and civil rights	Is the reason for the power of private economic agents, based on ownership or on the power rights, conferred by the state	Fixation of formal gender equality Priority-driven state financing of “male” branches of economy Fixation of status for women as workers with family obligations and the main receivers of social services Limit of access to resources and goods	For men – worker-professional For women – working mother	System of public and regional bodies and institutes
<i>Microeconomic institutes</i>						
Power of organization	Employees Other organizations interacting with it	Direct influence on behavior of other economic and state agents	Maximization of profits as a result of cheap and more skilled women’s labor use	Loss of corporate saving as a result of attachment by the power subject (gender gap in payment) Dependence of vacancies from the presence of family obligations. With the aim of career development women can undergo sexual harassment from the male leaders, gap in salary, access restrictions to the system of raising the level of professional skills, making a career	For men – worker without family obligations For women – worker burdened with family obligations	Control system accepted in an organization
Power of social environment	Participant and groups	Control of group participants’ behavior	Formation of gender stereotype model of vital behavior	Reproduction of vital behavior standard models	For men – principal earner and a person to rely on For women – housewife	Informal control of a social group

The end of table 2

Institutes (subjects)	Object of power	Aims of power	Functions of power	Disposition of gender power		Control mechanisms
				Content	Institutional role	
Family power in its head	Women and men	Using of power object's resources with the aim of appropriation of power rent	Maximization of goods of power subject in acquisition of power rent, possibilities of going beyond the limits of own resources	Family duties should be well-defined according to sex Choice of family type, spheres of professional activity, forms of spare time should correspond to the stereotype of principal earner	For men – principal earner and a person to rely on For women-housewife	Correspondence of actions of an object of power to power disposition
<i>Nanoeconomic institutes</i>						
Internal power	Women and men	Internal control of own behavior	Modification of aims and motivation structure according to power subject demands	Effect of status stereotypes Family duties should be well-defined according to sex Behavior of men and women should correspond to gender status Employment in public sector of economy should not affect the quality of households duties	For men – principal earner and a person to rely on For women-housewife	Self-control (fitted gender rules of behaviour in self-identity of men and women)

The application of the interlevel analysis tools to the study of the institutional structure of gender power in modern Russia has revealed borders and nature of interaction between institutes belonging to different levels of hierarchy. Based on the study of a great number of correlations between the system elements the key parameters of the inefficiency of the existed system of gender power institutes in Russia have been distinguished. Among them are: formal evening-out of power borders in macrolevel institutes and strengthening of gender power concentration in microlevel institutes, unification of power disposition for subjects that are on the same level of power, non-coherence of aims and functions of institutes belonging to different levels of hierarchy, low degree of

population awareness about forms and factors of gender power manifestation, absence of feedback and horizontal connections/ties between the system elements [for more precise data see: 20].

Then with quantitative and qualitative research methods it is possible to determine the costs of restriction of possibilities of human capital realization of both men and women outside the institutional roles given by the system of gender power institutes. For example, we have found that the costs of gender power reproduction in the modern economy of Russia have different forms of demonstration: for women-low profitability of human capital in the result of existing gender discrimination in social and reproductive sectors of the economy; for

men – the under-exploitation of human capital in the result of low life expectancy and high mortality rate in working age. These gender disparities proved to reduce the effectiveness of the functioning of all economic subjects: individuals (women and men), businesses and institutes, as well as the national economy as a whole [26].

Conclusion

Everything mentioned above stipulates for the modernization of the current system of gender power institutes in modern Russia. To our mind, it is necessary to use the analysis tools of institutional changes accumulated in economics to accurately determine possible trends of optimisation of the system of institutes. In the present paper we only indicate important stages to specify strategic imperatives of the development of gender power institutes of an elitist type.

The first stage to develop the methodology of an effective strategy to alter gender power institute system is to study peculiarities of possible strategies of institutional changes, that, as it is quite known, vary in: a subject and object of alterations; nature and time of their changes; unequal in the amount of their implementation costs. As our analysis has revealed, the use of institutional projection strategy in its extended meaning is the most effective to optimize the system of gender power institutes in Russia. The extended meaning of the strategy suggests the opportunity to apply all known strategies of institutional creation as its stages, except the strategy of shock therapy, in condition that the construction of a new institute is based on the adoption of other similar institutes (or their elements) from other social-economic systems.

On the second stage it is necessary to specify the quality determinants of the present institutional system that are important to determine its quality, to choose possible transplants of the most efficient institutes systems operating in different countries and to determine the vector and the content of the alteration of the current system of gender power institutes. For example, we have formulated the following quality criteria of the system of gender power institutes: objectivity, the type of

connections between the system elements, coherence of aims and functions of the system elements, the size of the system extension, the degree of distribution, utility, the diversity level, sustainability, effectiveness and efficiency.

The third stage determines the nature and the importance to alter the operating system of gender power institutes from the direction of economic agents (men and women). We would like to stress that according to the logic of institutional alteration process suggested by Douglass North and that is currently being developed by the representatives of institutional economics it is precisely the degree of coincidence of reformers' intentions to build new institutes and the economic agents' convictions will determine the functioning efficiency of a projected institute [27, p. 80–93]. The analysis, we have made, has established, for example, that the demand for the application of the system of gender power institutes of elitist type in Russia is formed in families with elitist internal structure and in families with transitional type where the mechanisms of institutionalization of conventional gender power models of behaviour (sustainability, coordination, coupling, education and inertia) are not observed [for more details see: 28].

The final stage is to determine the trend and scenario of functioning of the system of gender power institutes of elitist type. For example, the algorithm of the formation of the development trend of the system of gender power institutes of elitist type has been developed for the economy of Russia. This algorithm provides: stage-by-stage creation of direct, inverse and horizontal connections between institutes belonging to different levels of hierarchy; the coupling mechanisms of introduced institutes with active ones; stabilization mechanisms of norms of elitist behaviour of economic agents [for more details see: 29].

Theoretical postulates and the methodological tools, developed by the author on their basis, may be used as a conceptual basis for further theoretical and empirical studies devoted to the issues of gender inequality reproduction in the retrospective of its formation, development and optimization. We believe that the use of such paradigm towards

the study of gender phenomena and processes will systematize the achievements of Russian and foreign scientists in the field of analysis of different demonstration of gender asymmetry and the mechanisms of its reduction. Although it does not mean the unification of a research program used by the scientists since the use of

regulations by different economics scientific schools is not excepted but, vice versa, will promote a further development of feminist economics methodology according to the logic of post-neoclassical stage of scientific knowledge development.

References

1. Staveren I. *Feminist Economics: Setting out the Parameters*. Available at: <http://repub.eur.nl/pub/22542/FemKritikpolOeko.pdf> (accessed 15.04.2014).
2. Acker J. Inequality Regimes: Gender, Class, and Race in Organizations. *Gender and Society*, 2006, vol. 20, no. 4. Available at: www.sagepub.com/oswcondensed/study/articles/05/Acker.pdf (accessed 20.12.2013).
3. Padmanabhan M. *Gender and Institutional Analysis. A Feminist Approach to Economic and Social Norms*. Working Paper, no. 91. August 2010. Available at: http://www.wifa.uni-leipzig.de/fileadmin/user_upload/AP/UL-Wifa_AP91_Martina_Padmanabhan.pdf (accessed 19.12.2013).
4. Kabeer N., Subrahmanian R. *Institutions, Relations and Outcomes: Framework and Tools for Gender-Aware Planning*. London, Zed Books, 2001. Available at: <https://www.ids.ac.uk/files/Dp357.pdf> (accessed 20.12.2013).
5. Goetz A.M. *Getting Institutions Right for Women in Development*. London, Zed Books, 1997. 248 p.
6. Sweetman C. *Feminist Economics*. Available at: [http://www.eif.gov.cy/mlsi/dl/genderequality.nsf/0/12D2A22FAC60DA74C22579A6002D950A/\\$file/fp2p_feminist_economics_bp_english.pdf](http://www.eif.gov.cy/mlsi/dl/genderequality.nsf/0/12D2A22FAC60DA74C22579A6002D950A/$file/fp2p_feminist_economics_bp_english.pdf) (accessed 14.12.2013).
7. Krook M.L., Mackay F. Introduction: Gender, Politics and Institutions In: *Gender, Politics and Institutions: Towards a Feminist Institutionalism*. M.L. Krook and F. Mackay eds. Palgrave Macmillian UK, 2011, pp. 1–20. doi: <https://doi.org/10.1057/9780230303911>.
8. Kenny M. Gender, Institutions and Power: A Critical Review. *Politics*, 2007, vol. 27, no. 2, pp. 91–100. doi: 10.1111/j.1467-9256.2007.00284.x.
9. Elson D. Labour Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. *World Development*, 1999, vol. 27, no. 3, pp. 611–627.
10. Sainsbury D. Gender and Social-democratic Welfare States In: *Gender and welfare state regimes*. D. Sainsbury eds. Oxford, Oxford University Press, 1999, pp. 75–116.
11. Beyeler M., Annesley C. Gendering the Institutional Reform of the Welfare State: Germany, the United Kingdom, and Switzerland In: *Gender, Politics and Institutions: Towards a Feminist Institutionalism*. M.L. Krook and eds. Palgrave Macmillian UK, 2011, pp. 79–94. doi: <https://doi.org/10.1057/9780230303911>.
12. Connell R.W. *Gender*. Cambridge, Polity Press, 2002. 184 p.
13. Budaeva M.B. *Osobennosti gendernykh otnoshenii v al'ternativnykh ekonomicheskikh sistemakh*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Peculiarities of Gender Relations in Alternative Economic Systems. Cand. econ. sci author. diss.]. St. Petersburg, 2007. 23 p. (In Russian).
14. Dement'ev V. V. *Ekonomika kak sistema vlasti* [Economy as the System of Power]. Donetsk, Kashtan Publ., 2003. 389 p. (In Russian).
15. Perskii Yu.K., Shchul'ts D.N. *Ierarkhicheskii analiz ekonomiki: metody i modeli* [Hierarchical Analysis of Economics: Methods and Models]. Ekaterinburg, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences Publ., 2008. 203 p. (In Russian).
16. Kleiner G. *Evolutsiya institutsionalnykh sistem* [The Evolution of Institutional Systems]. Moscow, Nauka Publ., 2004. 240 p. (In Russian).
17. Bazueva E.V. Vlast' kak predmet issledovaniya gendernoi ekonomiki [Power as the Subject of Gender Economics Research]. *Zhenshchina v rossiiskom obshchestve* [Woman in Russian Society], 2011, no. 2, pp. 3–14. (In Russian).
18. Eucken W. *Osnovnye printsipy ekonomicheskoi politiki* [Fundamental Principles of Economic Policy]. Transl. from German, ed. L. Tsedilina, Y. Kukolev. Moscow, Progress Publ., 1995. 496 p. (In Russian).
19. Connel R.W. *Gender and Power: Society, the Person and Sexual Politics*. Cambridge, Polity, 1987. 352 p.

20. Bazueva E.V. Perskii Yu.K. Gendernaya ekonomika kak ierarkhicheskaya sistema [Gender Economics as a Hierarchical System]. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 2011, no. 2, pp. 7–20. (In Russian).
21. Bazueva E.V. Institut gendernoi vlasti kak kriterii effektivnosti razvitiya sovremennogo obshchestva [The Institute of Gender Power as the Criterion of Modern Development Efficiency]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of Orenburg State University], 2012, no. 8 (144), pp. 4–11. (In Russian).
22. Lebedeva N.N. *Institutsional'nyi mekhanizm ekonomiki: sushchnost', struktura, razvitie* [Institutional Mechanism of Economy: Nature, Structure, Development]. Volgograd, Volgograd State University Publ., 2002. 326 p. (In Russian).
23. *Mezoeconomika perekhodnogo perioda: Rynki, otrasli, predpriyatiya: pod obshch. red. G.B. Kleinera* [Meso-economics of Transition Period: Markets, Branches, Enterprises. Ed. by G.B. Kleiner]. Moscow, Nauka Publ., 2001. 516 p. (In Russian).
24. Butler J. *The Psychic Life of Power: Theories in Subjection*. Stanford, California, Stanford University Press, 1997. 218 p.
25. Ozhigova L.N. *Psikhologiya gendernoi identichnosti lichnosti* [Psychology of Gender Identity]. Krasnodar: Kuban State University Publ., 2006. 290 p. (In Russian).
26. Bazueva E.V. The Human Capital of Perm Region: Gender Peculiarities of Realization. *Ehkonomika regiona* [Economy of a Region], 2010, no. 2 (22), pp. 60–71.
27. North D. *Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmenenii*. Per. s angl. K. Martynova, N. Edel'mana [Understanding the Process of Economic Change. Transl. from Engl. by K. Martynov, N. Edel'man]. Moscow, State University of Higher School of Economics Publ., 2010. 256 p. (In Russian).
28. Bazueva E.V. Transformation of Gender Power Disposition in Modern Families as a Driving Force of Institutional Changes. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2014, no. 4 (34), pp. 148–164.
29. Bazueva E.V. O traektorii razvitiya sistemy gendernoi vlasti egalitarnogo tipa v Rossii [On the Development Path of the Institutions of Egalitarian Type of Gender Power in Russia]. *Ars Administrandi*, 2015, no. 2, pp. 16–35. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 07.08.2017

Information about the Author

Bazueva Elena Valer'evna – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of the World and Regional Economy, Economic Theory, Perm State University (15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia; e-mail: bazueva.l@mail.ru).

Сведения об авторе

Базуева Елена Валерьевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой и региональной экономики, экономической теории, Пермский государственный национальный исследовательский университет (Россия, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15; e-mail: bazueva.l@mail.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Bazueva E.V. Gender power institute concept as a trend to develop methods of gender economics: theoretical background of the issue // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 375–387. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-375-387

Please cite this article in English as:

Bazueva E.V. Gender power institute concept as a trend to develop methods of gender economics: theoretical background of the issue. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 375–387. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-375-387

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-388-403

УДК 338.24:008

ББК 65.050+17

JEL Code A110

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ МОДИФИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТКРЫТЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Анна Борисовна Камышова

ORCID ID: [0000-0003-4801-4754](https://orcid.org/0000-0003-4801-4754), Researcher ID: [P-4423-2017](https://publons.com/urn:li:member:14423-2017)

Электронный адрес: kamyshova76@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, Россия, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

Проведен анализ влияния глобализации на теорию и практику государственного регулирования хозяйственных систем. Исторический опыт развития экономической теории свидетельствует о том, что существующие теоретические подходы к исследованию вопросов государственного регулирования возникли вследствие необходимости разрешения проблем, свойственных определенному этапу развития экономики. В связи с этим практика государственного регулирования должна опираться на всю систему знаний по данному вопросу и учитывать особенности, присущие конкретной хозяйственной системе на определенном этапе ее развития. Цель авторского исследования – выявление тенденций в сфере бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования открытых хозяйственных систем посредством анализа мировой теории и практики государственного регулирования. В основе данного исследования лежат методы научной абстракции, исторического и логического подходов. В ходе исследования теории государственного регулирования выделен ряд актуальных проблем, среди которых на первом месте дискуссии между ведущими экономистами относительно масштабов, механизмов и целей влияния макроэкономической теории на практику государственного регулирования. Следующим полем для дискуссий стал выбор между приоритетами и механизмами бюджетно-налоговых и денежно-кредитных инструментов государственного регулирования. Данные противоречия усиливаются глобализационными процессами в денежно-кредитной системе и ограничениями в бюджетно-налоговой сфере. В свою очередь, приоритетность тех или иных инструментов экономической политики определяется выбором режима валютного курса. Установлено, что проблема выбора между автоматической и дискреционной политикой государственного регулирования глубже, нежели просто оптимизация сочетания инструментов государственного регулирования, поскольку затрагивает основы взаимодействия государства и рынка и границы вмешательства государства в экономику. Сделан вывод, что современные достижения в области макроэкономической теории в большей степени затрагивают денежно-кредитную сферу, не учитывая пропорции и динамику развития реального сектора, которые, по мнению автора, должны определять направления и содержание государственного регулирования хозяйственной системы любого типа. Предложена классификация тенденций в сфере бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования, описывающая процесс трансформации каналов денежно-кредитной трансмиссии и образование ограничений в области бюджетно-налоговой и таможенной государственной политики. Перечисленные тенденции свидетельствуют о трансформации тандема «рынок – государство» не только на национальном, но и наднациональном уровне.

Ключевые слова: государственное регулирование, фискальная политика, монетарная политика, дискреционная политика, автоматическая политика, режимы валютного курса, открытые хозяйственные системы, глобализация.

THEORETICAL BASIS FOR THE IMPORTANCE TO MODIFY STATE REGULATION OF OPEN ECONOMIC SYSTEMS IN GLOBALIZATION

Anna Borisovna Kamyshova

ORCID ID: [0000-0003-4801-4754](https://orcid.org/0000-0003-4801-4754), Researcher ID: [P-4423-2017](https://pubs.scoplionline.com/P-4423-2017)

E-mail: kamyshova76@mail.ru

Saint-Petersburg State University of Economics

21, Sadovaya st., Saint Petersburg, 191023, Russia

The article analyses the influence of globalization on the theory and practice of state regulation of economic systems. The historical background of economic theory suggests that the existing theoretical approaches to the study of state regulation issues originated from the need to solve challenges that are peculiar to a particular stage of economic development. In this regard the practice of state regulation should be based on the entire system of knowledge about the subject and to take into account the specific features of the economic system at a certain stage of its development. The aim of the research is to determine trends in the field of fiscal and monetary regulation of open economic systems. This determination will involve the analysis of the world-wide theory and practice of state regulation. The present research is based on the following methods: a scientific abstraction method, historical and logical approaches. A set of acute challenges has been determined while studying the theory of state regulation. The most important challenge among this list is a discussion between leading economists about the extent, mechanisms and goals of macroeconomic theory influence on the practice of state regulation. The choice between priorities and mechanisms of fiscal and monetary instruments of state regulation has become the next field for discussions. These contradictions are intensified by globalization processes in the monetary and credit system and by restrictions in the fiscal sphere. In turn, the priority of certain instruments of economic policy is determined by the choice of an exchange rate regime. During the study we have revealed that the choice between automatic and discretionary policy of government regulation is much more complicated. It may not be reduced to a simple optimization of the combination of state regulation instruments, as it affects the interaction between a state and a market and determines the boundaries of a state intervention in the economy. During our research we have come to the conclusion that current advances in macroeconomic theory mostly affect the monetary sphere and do not consider the proportion and dynamics of a real sector development. Though, from the author's view point, these items should determine the direction and content of the state regulation of economic system of any type. The classification of trends in the field of fiscal and monetary regulation has been provided. It describes the process of transformation of the channels of monetary transmission and the formation of restrictions in the field of fiscal and customs policy of a state. The trends listed in the article indicate the transformation of the "market-state" tandem that is observed not only at national but also at a supranational level.

Keywords: a state regulation, a fiscal policy, a monetary policy, a discretionary policy, an automatic policy, exchange rate regimes, open economic systems, globalization.

Введение

Исследование соотношения плановых и рыночных регуляторов экономики в условиях глобализации рынков, усиления их транснационализации и институционализации становится особенно актуальным. Противоречивый по своей природе процесс глобализации, последствия которого сложно предсказать, усложняет регулирование экономики. Динамика данных процессов различается по странам, но затрагивают как развитые страны, так и развивающиеся. Одним из многих последствий глобализации является раздел мировых рынков. Страны – мировые лидеры вследствие многолетней экспансии на международных

рынках успешно реализовали свои глобальные конкурентные преимущества. Остальные страны оказались «на обочине» современного экономического развития, поскольку не смог и своевременно отреагировать на вызовы глобализации, прежде всего научно-технического и информационного характера.

Существующие тенденции требуют глубокого исследования проблемы результативности государственных и рыночных регуляторов экономики, а также их взаимодействия в условиях усиления процессов глобализации. Одним из последствий глобализации становится трансформация национального государственного регулирования в транснациональное. Данный про-

цесс трансформации неизбежно сопровождается передачей части полномочий межгосударственным и наднациональным институтам. Итогом такой передачи является сужение поля деятельности каждого государства в качестве регулятора в своей собственной стране. Таким образом, в настоящее время параллельно происходят два процесса: постепенное усиление и усложнение государственного регулирования экономических процессов и одновременное сужение набора регулирующих функций государства вследствие частичной их передачи наднациональным регуляторам.

Развитие практики государственного регулирования открытых хозяйственных систем происходит как под влиянием глобализационных процессов, так и вследствие развития макроэкономической теории, её влияния на национальную экономику посредством формулирования рекомендаций и предложений в области государственного регулирования. На сегодняшний день все экономисты сходятся в том, что экономическая политика государства формировалась под влиянием развития макроэкономических теорий. Однако существуют разногласия относительно масштабов, механизмов и целей такого влияния. В связи с этим рассмотрим особенности формирования основных теоретических подходов к проблемам государственного регулирования экономики.

Эволюция теоретических подходов к проблеме государственного регулирования открытых хозяйственных систем в условиях глобализации

Сторонники неоклассического направления В. Чари и П. Кехо пишут в своей статье: «Печальная правда состоит в том, что макроэкономические исследования оказали лишь слабое влияние на практический анализ денежно-кредитной и фискальной политики» [1, с. 3]. Абсолютно иной точки зрения придерживается Н. Мэнкью: «За последние десятилетия в США и других странах в экономической политике были приняты разнообразные изменения, соответствующие тому, что предложила макроэкономи-

ческая теория за последние тридцать лет...» [2, с. 42].

По нашему мнению, в последние десятилетия существенно изменяется отношение к государственному регулированию рыночной экономики под влиянием результатов исследований представителей неоклассического направления. Данная тенденция усиливается общими переменами в глобальной экономике и укреплением веры в рыночные механизмы, что обуславливает переоценку возможностей и необходимости государственного вмешательства в экономику. Особенно это актуально для государственного регулирования в краткосрочном периоде, необходимость которого полностью отрицается представителями неоклассического направления и роль которого значительно уменьшилась у последователей идей Дж. М. Кейнса.

Таковы наиболее существенные разногласия по проблеме государственного регулирования экономики. Однако противоречия возникают [3, с. 73] также по поводу приоритетов и механизмов использования денежно-кредитных и бюджетно-налоговых инструментов государственного регулирования. Существовавшие ранее разногласия по поводу важности той или иной политики в современных условиях практически полностью исчерпаны: на сегодняшний день большинство экономистов сходятся во мнении о том, что приоритет должен быть отдан денежно-кредитным инструментам. Данная тенденция обусловлена изменением внешних условий, таких как рост потоков международного движения капитала; увеличение объемов различных сегментов мирового финансового рынка (валютного, фондового и производных ценных бумаг); развитие финансовых инноваций; усиление взаимозависимости национальных финансовых рынков, отчасти выражаемой в сближении уровней процентных ставок в различных экономиках.

Более того, применение бюджетно-налогового регулирования в качестве инструмента экономической политики государства имеет объективные ограничения в форме современных требований бюджетных ограничений [3, с. 74]:

- снижение бюджетных дефицитов;
- сокращение темпов роста государственных расходов;
- снижение налогового гнета на экономику;
- сокращение размера государственной задолженности.

Важно отметить, что в условиях глобализации [3, с. 74] приоритетность тех или иных инструментов государственного регулирования экономики обусловлена выбором правительством режима валютного курса. Так, в 1991 г. Р. Манделл разработал модель, отражающую зависимость бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики от степени управляемости валютного курса. При высокой степени управляемости валютным курсом (согласно условиям Бреттон-Вудских соглашений) возрастает эффективность бюджетно-налоговой политики и снижается роль денежно-кредитных инструментов. При низкой степени управляемости валютным курсом (в условиях либерализации финансовых потоков) приоритетными становятся денежно-кредитные инструменты, в то время как бюджетное регулирование отходит на второй план.

В рамках исследований денежно-кредитной политики, опирающихся на новые модели открытой экономики, во внимание принимается монополистическое ценообразование. Так, М. Девере и Ч. Энгел, исследуя возможности денежно-кредитной политики при различных режимах валютного курса в рамках данного направления, пришли к неожиданным выводам [3, с. 74–75]. Опираясь на результаты работы М. Обстфельда и К. Рогоффа [4], они разработали стохастическую модель общего экономического равновесия для двух стран с жесткими ценами и в качестве критерия оптимальности денежно-кредитной политики приняли благосостояние потребителей. Результаты в модели зависели от выбора валюты, в которой устанавливались цены. С одной стороны, рассматривался вариант установления цен в валюте производителя (*producer-currency pricing*, PCP), ранее часто использо-

вавшийся в экономических исследованиях. С другой стороны, предложенный авторами вариант, при котором цены устанавливаются в валюте потребителей (*local-currency pricing*, LCP) [5, с. 782]. Вывод, полученный на основе модели, сводился к следующему: в случае установления цен в валюте потребителя оптимальная денежно-кредитная политика в ответ на реальные шоки вполне согласуется с режимом фиксированного валютного курса. Полученный результат полностью опровергает выводы из модели Манделла – Флеминга: при фиксированном валютном курсе денежно-кредитная политика является неэффективной.

Важным направлением в анализе денежно-кредитной политики, появившемся в период глобализации, является подход с позиций «правил денежно-кредитной политики», в частности правила Тэйлора [6, с. 202]. Согласно этому правилу, ставшему первым среди «правил денежно-кредитной политики», ставка процента является функцией от следующих параметров: равновесной ставки процента внутри экономики; отклонения текущего темпа инфляции от целевого значения; отклонения темпа роста фактического объема выпуска от темпа роста потенциального объема.

Важными представляются практические выводы из этого подхода [3, с. 75], опирающегося на количественную теорию денег. Низкая эффективность таргетирования денежной массы в условиях нестабильности спроса на деньги обуславливает переход на режим инфляционного таргетирования денежно-кредитной политики, что предполагает установление цели напрямую в виде конкретного значения или диапазона варьирования темпов инфляции. В свою очередь, рост нестабильности спроса на деньги можно объяснить такими последствиями начавшегося в 1990 годы процесса глобализации, как развитие финансовых инноваций, на которые оказала воздействие глобализация; влияние нестабильных внешних потоков капитала, что также напрямую связано с глобализацией. Модель таргетирования инфляции предполагает переход к использованию краткосрочной

процентной ставки в качестве основного инструмента денежно-кредитной политики.

Актуальным в современных условиях является подход к анализу денежно-кредитной политики с позиций посткейнсианства [3, с. 76]. Представители посткейнсианства до начала 2000-х годов мало внимания уделяли разработке теории денежно-кредитной политики, но появление концепции инфляционного таргетирования предопределило интерес к данному вопросу. Согласно постулатам посткейнсианской теории объем денежной массы определяется в процессе взаимодействия спроса на кредиты и предложения депозитов, в связи с чем не может эффективно регулироваться центральным банком. Однако центральный банк может оказывать влияние на инвестиционные решения фирм, принимаемые исходя из ставки по кредитам, посредством регулирования краткосрочной ставки процента. В рамках данной теории ставка процента по кредитам определяется с учетом «надбавки» (mark-up) – величины, определяемой банками к ставке центрального банка [7, с. 555]. Однако не все представители посткейнсианского направления являются сторонниками инфляционного таргетирования. Более того, в мейнстриме инфляция рассматривается как результат действия главным образом факторов совокупного спроса, а в посткейнсианстве инфляция объясняется ростом издержек, т.е. является результатом действия факторов совокупного предложения.

Как было сказано ранее, дискуссионным вопросом теорий денежно-кредитной политики в условиях глобализации является выбор режима валютного курса, поскольку от выбора режима валютного курса зависит эффективность государственного регулирования в модели Манделла – Флеминга. Традиционно считается, что плавающий режим валютного курса является приемлемым для страны, экономика которой подвержена влиянию специфичных для нее реальных шоков, требующих согласования относительных цен. Режим фиксированного валютного курса позволяет перенять стабильность денежно-

кредитной сферы у страны, которая поддерживает строгую денежную дисциплину. Многие экономисты, занимающиеся данной проблемой, придерживаются «биполярного взгляда» на режим валютного курса. Такой подход предполагает, что правительства стран выбирают либо фиксированный валютный курс, либо свободный (регулируемый) режим плавания, при этом они отказываются от промежуточных форм фиксации валютного курса («валютного коридора» или «ползучей привязки»).

С. Фишер, один из сторонников данного подхода [3, с. 76–77], объясняет отказ тем, что промежуточные формы фиксации продемонстрировали свою нежизнеспособность в случае, если страны открывают свои национальные рынки капитала. С. Фишер показывает, что крах системы «мягкой привязки» национальной валюты приводит к значительному ущербу для национальной экономики. При этом режим «мягкой привязки» вступает в противоречие с теоретическим принципом «невозможной троицы»: в экономике невозможно одновременное присутствие фиксированного валютного курса, полной мобильности капитала и денежно-кредитной политики, направленной на стабилизацию уровня цен [8, с. 10].

Основные разногласия в сфере государственного регулирования на сегодняшний день касаются выбора между политической, основанной на жестких законах, правилах и нормах, или дискреционной политикой, в рамках которой решения о проведении регулирующих мероприятий принимаются в зависимости от состояния текущей экономической конъюнктуры.

Сторонники жесткой политики [3, с. 79], предполагающей заранее оговоренные правила и нормы, полагают, что именно последние, утвержденные законодательно или принятые в качестве своеобразного общественного договора, правила позволяют корректировать отрицательные аспекты в деятельности правительства, склонного под давлением электората расходовать больше средств, чем позволяют доходы бюджета, что приводит к образованию дол-

гов, перекладываемых на плечи будущих поколений. Сторонники дискреционной политики утверждают, что следование правилам и нормам не позволяет бюджетно-налоговой политике гибко реагировать на нарушения экономического равновесия, что делает ее неэффективным инструментом государственного регулирования.

Установить правила и нормы для денежно-кредитной политики, предложили монетаристы, что впоследствии перешло и на бюджетно-налоговую политику и было усилено последователями неоклассического направления. Полученные ими выводы из модели реального делового цикла, стали доказательством неэффективности политики регулирования совокупного спроса, обоснованной в свое время Дж. Кейнсом. Главным в аргументации данного доказательства стала теория рациональных ожиданий. Так, Ф. Кюдлэнд и Э. Прескотт доказали, что результаты государственного регулирования могут значительно отклониться от желаемых, если экономические субъекты при принятии решений руководствуются рациональными ожиданиями [3, с. 79–80]. «Даже если сформулирована дискреционная политика, т.е. политики знают время и величину эффектов от своих действий ... даже если имеется выбор лучших решений при данной ситуации в текущем периоде и правильно оценена ситуация в конце периода ... такая политика не обеспечивает максимизацию социальной объективной функции. Причина этого парадокса в том, что экономическое планирование – это не игра с природой, а, скорее, игра с рациональными экономическими субъектами. Исходя из этого, мы делаем вывод: способ применения контроля к экономическому планированию при условии рациональных ожиданий отсутствует» [9, с. 473] утверждают авторы. В своей работе они доказали, что установление раз и навсегда набора обязательных для государства правил лучше, чем дискреционный режим последовательно применяемых политиками мер, оптимально соответствующих сложившейся ситуации. Последователи неоклассического направления придерживаются данной точки

зрения относительно бюджетно-налоговых регуляторов.

Необходимость определения бюджетных правил все чаще фигурирует в исследованиях современных экономистов, поскольку государственные финансы большинства развитых и развивающихся стран, а также стран с формирующимся рынком характеризуются превышением расходов над доходами. Как следствие, растущие бюджетные дефициты, государственная задолженность и нарастающие расходы по обслуживанию государственного долга, что сдерживает темпы экономического роста и нарушает стабильность финансовой системы. Вследствие данных тенденций для достижения макроэкономической стабильности, укрепления финансовой надежности государства, обеспечения доверия к экономической политике правительства вводят определенные нормы и правила, налагающие жесткие ограничения на бюджетную политику некоторых развитых и развивающихся стран. При этом правила бюджетного регулирования, в отличие от правил монетарной и валютной политики, носят более разнообразный и комплексный характер. Выбор ограничений обусловлен целями экономической политики, институциональной организации самого бюджетного процесса и методов осуществления бюджетно-налоговой политики. Авторами исследования, посвященного обобщению опыта ряда развитых и развивающихся стран [10], выделяются три типа правил, ограничивающих деятельность правительств в процессе бюджетно-налогового регулирования:

- 1) правила сбалансированного бюджета или установления предельной величины бюджетного дефицита;
- 2) правила относительно займов;
- 3) правила относительно размера государственного долга или резервов.

Сторонниками дискреционной политики правительства являются экономисты, склонные к идеям кейнсианского направления. Так, Н. Мэнкью утверждает: «Некоторые критики доказывают, что такой подход произволен и труднообъясним... В то время

как правила по своей природе просты. Но если в экономике имеются меняющиеся элементы неопределенности, они не могут заменить парадигму управления, основанную на риске, которая более соответствует практике проведения политики» [2, с. 41].

Дискуссии относительно способа реакции правительства на изменяющуюся экономическую конъюнктуру в условиях неопределенности затрагивают бюджетную политику как инструмент государственного регулирования. Применительно к денежно-кредитной политике в процессе развития теории и практики государственного регулирования устанавливались цели и принимались правила, характеризующиеся разными показателями.

Представители монетаристского направления в качестве правила денежно-кредитной политики предлагали использовать соответствие между темпом прироста денег в обращении и темпом экономиче-

ского роста. Позднее объектом таргетирования стала процентная ставка, а затем темп инфляции.

Сторонники подхода, основанного на заранее оговоренных правилах и нормах, огромное значение уделяют независимости центральных банков, что является главным условием достижения ими поставленных целей. Согласно данным исследования В. Чари и П. Кехо [1, с. 3] таргетирование инфляции как главное правило деятельности было принято в двадцати двух странах с независимыми центральными банками к 2002 г. Несмотря на множество исследований, посвященных методам и направлениям государственного регулирования, на практике правительством реализуются прагматичные подходы.

В заключение литературного обзора составим сводную таблицу, отражающую модификацию теории государственного регулирования в условиях глобализации.

Модификация вектора теоретических дискуссий по вопросам государственного регулирования в условиях глобализации

Поле теоретических дискуссий	Характер дискуссий	
	Основные положения	Критика
Взаимосвязь теории и практики макроэкономического регулирования	Теория оказывает влияние на практику макроэкономического регулирования	Теория оказывает слабое влияние на практику макроэкономического регулирования
Снижение роли государственных регуляторов	Отрицание необходимости государственного регулирования в краткосрочном периоде	Значительное снижение роли государственного регулирования в краткосрочном периоде
Приоритеты и механизмы использования инструментов денежно-кредитного регулирования	Следствием глобализации являются следующие тенденции: рост международных потоков капитала; увеличение объемов сегментов мирового финансового рынка; развитие финансовых инноваций; усиление взаимозависимости национальных финансовых рынков. Наличие ограничений на проведение бюджетно-налогового регулирования вследствие необходимости снижения бюджетных дефицитов, сокращения темпов роста государственных расходов, снижения налогового давления на экономику, сокращения размера государственной задолженности	Следствием глобализации является рост степени открытости национальных финансовых рынков влиянию экзогенных шоков, что снижает предсказуемость результатов денежно-кредитного регулирования и ограничивает действие денежно-кредитных регуляторов государства
Зависимость эффективности государственного регулирования от режима валютного курса	Фиксированный режим валютного курса – приоритет бюджетно-налоговому регулированию, плавающий режим – денежно-кредитной политике	При установлении цен в валюте потребителя денежно-кредитная политика совместима с фиксированным режимом валютного курса

Поле теоретических дискуссий	Характер дискуссий	
	Основные положения	Критика
Таргетирование инфляции как целевой параметр денежно-кредитного регулирования	Низкая эффективность таргетирования денежной массы при нестабильном спросе на деньги, следовательно, основным инструментом денежной политики выступает краткосрочная ставка процента (следствие правила Тэйлора). Ставка процента по кредитам определяется с учетом «надбавки» – величины, определяемой банками к ставке центрального банка, следовательно, основным инструментом денежной политики – краткосрочная ставка процента	Таргетирование инфляции неэффективно, т.к. инфляция объясняется ростом издержек, являясь результатом действия факторов совокупного предложения
«Биполярный взгляд» на режим валютного курса	Фиксированный или свободный режим валютного курса. Плавающий режим валютного курса предпочтителен для экономики, подверженной влиянию специфичных реальных шоков, требующих согласования относительных цен. Фиксированный режим позволяет перенять стабильность денежно-кредитной сферы у страны, которая поддерживает строгую денежную дисциплину	Промежуточные формы фиксации валютного курса, такие как «валютный коридор» или «ползучая привязка» (практика европейских стран в 1990-е гг.)
«Жесткая» макроэкономическая политика	«Заранее оговоренные правила и нормы» как инструмент корректировки отрицательных аспектов деятельности правительства в денежно-кредитной и бюджетно-налоговой системах. Дискреционная политика неэффективна при условии рациональных ожиданий	Жесткая политика неэффективна, поскольку не может гибко реагировать на нарушения равновесия

Таким образом, выбор между дискреционной и автоматической политикой определяет степень, направление и содержание государственного вмешательства в функционирование открытых хозяйственных систем [3, с. 86]. При выборе правительством автоматической политики экономическая система подстраивается к изменениям экономической конъюнктуры посредством встроенных стабилизаторов, действие которых базируется на рыночных началах. Выбор правительством дискреционной политики позволяет ему проводить осознанное вмешательство в рыночные процессы функционирования экономической системы, корректируя и дополняя рыночный механизм и формируя определенную траекторию развития экономики [11, с. 14–15]. Современные проблемы, прису-

щие зарубежным экономическим системам (страны Евросоюза, США и др.), свидетельствуют о модификации практики государственного регулирования в пользу рыночных регуляторов, преследуя цель сокращения социальных потерь и политических издержек.

Однако необходимо помнить о том, что теория государственного регулирования находит свое выражение в практике макроэкономической политики правительства. Поскольку реальные экономические системы функционируют в различных экономических условиях (речь идет о принадлежности хозяйственной системы к экономикам центра, периферии или полупериферии), то и базовые предпосылки развития этих систем значительно отличаются. Более того, каждая национальная экономика занимает свое ме-

сто в системе международного разделения труда, обладает теми или иными параметрами, определяющими степень ее открытости и вовлеченности в мировое хозяйство, что также обуславливает содержание и направление государственного регулирования.

В условиях нарастающей внешнеэкономической нестабильности, присущей большинству стран мирового хозяйства, усиление рыночных начал, а именно упор на действие встроенных стабилизаторов, представляется неоправданным. С одной стороны, функционирование экономической системы по законам рынка – рациональное использование ограниченных ресурсов в целях максимизации экономической выгоды хозяйствующих субъектов – в нестабильных внешнеэкономических и политических условиях может противоречить принципу экономической безопасности хозяйственной системы. С другой стороны, результативность макроэкономической политики в условиях открытости хозяйственных систем и их подверженности внешнеэкономическим шокам снижается, что сужает возможности государственного регулирования.

Проведенный анализ теоретических подходов к государственному регулированию в условиях глобализации, которая вносит свои коррективы в теорию макроэкономического регулирования, очевидно, демонстрирует следующее: основу рассмотренных разногласий между ведущими теоретиками современности составляют преимущественно проблемы денежного характера, при этом базовый реальный сектор, его пропорции, остаются за кадром научных исследований в эпоху глобализационных процессов. Однако не следует забывать о том, что именно пропорции и динамика реального сектора определяют содержание и бюджетно-налогового, и денежно-кредитного регулирования хозяйственных систем любого типа.

Модификация практики государственного регулирования открытых хозяйственных систем в условиях глобализации

Тандем «рынок – государство» существует на протяжении многих веков. Долгое время

основными функциями государства оставались защита национального экономического пространства от внешних конкурентов и выполнение функции «ночного сторожа» при частных предпринимателях. Экономические функции государства в то время ограничивались взиманием налогов с подданных и их распределением на государственные нужды.

По мере дальнейшего развития мировой экономики в странах, вступавших на путь индустриального развития, сформировался тандем «невидимой руки рынка» и государства. Как отмечает известный экономист Д. Родрик: «Парадокс рынков заключается в том, что процветают они под бдительным оком публичных институтов» [12, с. 4]. Противоречия интересов в рамках тандема «рынок – государство» обострялись в периоды войн, когда государство значительно повышало налоги и иные сборы, душившие частный сектор, но в целом своеобразный тандем сохранялся: государство предоставляло рынку значительную свободу, оставаясь на периферии экономики.

Данная тенденция сохранялась до Первой мировой войны, начало которой потребовало от участвующих в ней государств мобилизации всех ресурсов, поэтому в период войны вмешательство государства в экономику было беспрецедентным. В период поствосстановительного развития в рамках отдельных стран и мировой экономики в целом была сделана попытка вернуться к прежней модели тандема «рынок – государство», в том числе к золотому стандарту в международных расчетах.

Данная попытка реализовалась лишь частично, поскольку появились новые внутренние и внешние факторы, требующие государственного регулирования внутри стран: развитие частных монополий, подавляющих свободу конкуренции; создание инфраструктуры общенационального значения (транспортные магистрали, системы водоснабжения, электрические и телекоммуникационные сети); необходимость повышения уровня образования населения и развития науки.

Во внешней сфере также появились факторы, требующие усиления государственного вмешательства: крах золотого

стандарта и переход к более сложной системе международных расчетов; возникновение мировых кризисов перепроизводства, породивших необдуманную протекционистскую политику; начало процессов массовой миграции населения и трудовых ресурсов; усиление процессов международного движения капитала.

Одновременно с развитием процессов, усиливающих государственное регулирование, появились факторы, расширяющие сферу действия рыночных регуляторов: денатурализация сельского хозяйства и вовлечение крестьянских и фермерских хозяйств в рыночные отношения; развитие сферы услуг личного и производственного характера; развитие финансовой сферы; коммерциализация различных видов информации в широком диапазоне.

Происходящие процессы стали основанием для трансформации взаимодействия двух механизмов, которые были вынуждены по-новому притираться друг к другу. Как отмечает И. Осадчая, «государство, дополняя и облагораживая рынок, выправляя отдельные его “провалы”, работает с ним в одной упряжке. Только вместе они образуют то, что ныне именуется цивилизованной смешанной экономикой» [13, с. 32]. Однако данная модель не является застывшей: под влиянием различных факторов в процессе проб и ошибок она постоянно совершенствуется. Тенденция усиления государственного регулирования сохранялась до 60-х гг. XX в. В США и Западной Европе в 70-х гг. XX столетия формировались тенденции усиления дерегулирования и массовой приватизации государственных предприятий. Чрезмерное государственное вмешательство считали причиной возникших в прошлом трудностей и неудач, что стало основанием для пересмотра соотношения сил в тандеме «государство – рынок» в пользу рыночных регуляторов.

Основными тенденциями, сложившимися в XX в. и предшествовавшими началу процесса глобализации, являются следующие процессы, затронувшие ведущие экономики мирового хозяйства.

1. Неуклонное нарастание доли государственных расходов в ВВП развитых стран на протяжении всего периода, начиная с 1929 г.¹ Речь идет о расходах на социальные нужды, оборону, поддержание общественного порядка, инвестиции в инфраструктурные и иные стратегически важные отрасли экономики.

2. Начавшиеся в Западной Европе и США в 1970-е гг. процессы дерегулирования и широкой приватизации стали отражением ослабления контроля над рынком, что привело к гипертрофированному развитию финансовой сферы и кризисам нового типа.

3. Объективное нарастание технико-экономического прогресса, который корнями уходит в фундаментальный принцип рыночной экономики: производство товаров и услуг в целях получения прибыли.

Ослабление контроля над рынком привело к гипертрофированному развитию финансовой сферы и к появлению кризисов нового типа. Финансовый кризис 1997–1998 гг., разразившийся в странах Восточной Азии, Бразилии и России, показал, что рынок нуждается в государственном регулировании. Справедливость данного утверждения подтвердил начавшийся осенью 2008 г. глобальный экономический кризис, ставший еще одним веским основанием для поиска путей исправления перекоса в тандеме «рынок – государство» в целях усиления государственного регулирования.

Опираясь на результаты анализа мировой практики государственного регулирования, целесообразно предложить следующую классификацию тенденций, порождаемых глобализацией, в рамках денежно-кредитного и бюджетно-налогового регулирования:

1) порождаемые глобализацией тенденции, оказывающие влияние на денежно-кредитную политику государства;

¹ World Public Sector Report. Globalization and State. N.Y., 2001. URL: <https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/World%20Public%20Sector%20Report%20series/World%20Public%20Sector%20Report.2001.pdf> (дата обращения: 15.05.2012).

2) порождаемые глобализацией тенденции, оказывающие влияние на фискальную и таможенную политику государства [3, с. 63–72].

Дадим развернутую характеристику данным тенденциям.

Порождаемые глобализацией тенденции, оказывающие влияние на денежно-кредитную политику государства

Появление конфликтных целей в связи с невозможностью одновременного достижения двух целей – обеспечения стабильности национальной валюты и независимости денежно-кредитной политики в условиях высокой мобильности международного капитала, что свидетельствует о снижении эффективности монетарной политики как самостоятельного инструмента государственного регулирования при выборе плавающего режима валютного курса. Если правительство стремится сохранить независимость внутренних задач от внешнеэкономической конъюнктуры при фиксированном режиме валютного курса, то необходимым является введение ограничений на пути движения между границами краткосрочного капитала, поскольку в ином случае ни правительство, ни центральный банк не смогут осуществлять антиинфляционные меры посредством денежно-кредитных инструментов.

Наличие тенденции сближения внутренней и мировой ставки процента, что снижает эффективность воздействия центрального банка на экономическую активность посредством процентной ставки, но усиливает ее действие через механизм валютного курса. Однако ряд исследователей полагает, что связь между ставкой процента и валютным курсом не столь очевидна [14], то есть возможность подобного замещения канала процентной ставки механизмом валютного курса ограничена. С точки зрения М. Гудмундссона, финансовая глобализация может оказывать влияние и в пользу действия механизма ставки процента, способствуя развитию национальных рынков финансовых активов в процессе финансовой либерализации. Однако он все же признает, что при последующем выравнивании внутренней и ми-

ровой ставки процента, действие этого механизма вновь ослабнет.

Действие трансмиссионного канала денежно-кредитной политики, предполагающего регулирование процентной ставки, в условиях высокой мобильности капитала и плавающего валютного курса может привести к противоположным по сравнению с планируемыми последствиям для реального сектора экономики. С одной стороны, слишком низкая ставка процента может инициировать развитие инфляции, что окажет влияние не только на конъюнктуру на внутреннем рынке, но и на уровень курса национальной валюты, который будет снижаться. Снижение последнего приведет к сокращению импорта (в силу его удорожания), в том числе сокращению ввоза необходимого для национальных предприятий оборудования и комплектующих. В итоге вместо стимулирования экономического роста государство может получить обратный результат – замедление темпов роста экономики. С другой стороны, слишком высокая ставка процента может, напротив, привести к росту курса национальной валюты. А это, как известно, грозит сокращением объема экспорта страны и негативными изменениями в реальном секторе экономики: разорением множества мелких и средних компаний, деятельность которых основана на кредитных ресурсах, повышением уровня безработицы и снижением уровня жизни населения.

Действие канала, связанного непосредственно с валютным курсом, осложняется тем, что курс национальной валюты, помимо ставки процента, устанавливаемой центральным банком внутри страны, зависит от множества других факторов, в том числе внешнеэкономических. К таким факторам относят состояние внешней торговли, экономическую ситуацию в странах – торговых партнерах, изменения настроений участников внутреннего и мирового рынка и доверие к политике властей. В современных теоретических работах валютный курс все чаще рассматривается как цена актива. Такой подход предполагает увеличение количества факторов, оказывающих на него влияние, вплоть до различных «новостей». В результате ва-

лютные курсы характеризуются достаточно высокой волатильностью при выборе плавающего режима валютного курса, поскольку центральный банк не регулирует их с помощью интервенций. В связи с этим становится затруднительно предсказать результаты воздействия косвенных мер денежно-кредитной политики на динамику валютного курса (например, через изменение процентных ставок).

Некоторые финансовые инновации приводят к расширению набора финансовых инструментов и размыванию границ денежных агрегатов, что оказывает влияние на трансмиссионные механизмы денежно-кредитной политики. Примером финансовой инновации, осложняющей определение границ денежных агрегатов, является распространение электронных денег [16, с. 11].

Постепенное ослабление или сужение сферы действия кредитного канала, что обусловлено возможностью привлекать финансовые ресурсы из-за рубежа, приводит к тому, что ограничения по кредиту, действующие в рамках национальной экономики, начинают ослабевать. Воздействие на ограничения по кредиту, регулируемые центральным банком, становится возможным только в отношении тех групп банков, источником финансирования которых в основном являются внутренние ресурсы. В США к таким банкам относятся в основном мелкие банки [17]. В исследовании Н. Кеторелли и Л. Голдберг, практической базой которого является банковская система США, данный вывод скорректирован. Так, действие кредитного канала не прослеживается для американских банков, активно работающих за рубежом, и для зарубежных банков, имеющих дочерние структуры в США. Однако действие кредитного механизма распространяется на крупные коммерческие банки США, функционирующие в основном на внутреннем рынке [18].

Для всех трансмиссионных каналов характерно усиление неопределенности относительно результативности денежно-кредитной политики, в силу действия следующих факторов: непредсказуемости трансграничного движения краткосрочного капи-

тала, изменения цен на мировых рынках, финансовых потрясений на рынках других стран.

Порождаемые глобализацией тенденции, оказывающие влияние на фискальную и таможенную политику государства

Сужение функции государства как защитника национального рынка посредством введения различных тарифных и нетарифных барьеров и снижение ее эффективности. В условиях глобализации такая политика становится непродуктивной, поскольку произведенные на защищенном внутреннем рынке товары, как правило, не являются конкурентоспособными не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Более того, высокие таможенные барьеры на ввозимый импорт стимулируют инфляцию. Субсидирование государством избранных отраслей экономики и предоставление им налоговых льгот отягощают государственный бюджет.

Высокая мобильность капитала способствует потерям государственных бюджетов в связи с недополучением доходов, которые «уходят» в офшорные зоны. Глобализация подтачивает саму финансовую базу государственного регулирования экономики, а именно государственный бюджет, формируемый за счет налоговых поступлений. Налоговые поступления покрывают примерно 85% суммарных государственных расходов. Однако в последние десятилетия практика формирования государственного бюджета большинства стран свидетельствует об образовании «бюджетных дыр», через которые утекает значимая часть налогов. Штаб-квартиры многих крупных компаний переместились в так называемые офшорные зоны, где всем иностранным компаниям предоставляются широкие налоговые льготы. Так, в Лихтенштейне таких компаний около 20 тысяч, в Швейцарии примерно 10 тысяч, в Люксембурге до 2 тысяч. На сегодняшний день существует около 50 таких налоговых убежищ: Кипр, Мальта, Остров Мэн, Бермуды, Коста-Рика, Уругвай, Малайзия и др. [19, с. 8]. Результатом сложившейся тенденции становится потеря всеми государ-

ствами налоговых поступлений на сумму 100 млрд долл., что, несомненно, сужает возможности государств в области регулирования социально-экономических процессов.

Анализ теории государственного регулирования показал, что большинство представителей ведущих научных школ отдают свое предпочтение денежно-кредитным регуляторам, ссылаясь на неэффективность бюджетно-налогового регулирования в меняющихся современных условиях. Однако, как показал анализ влияния процессов глобализации на денежно-кредитную и бюджетно-налоговую сферы экономики, глобализация в большей степени затрагивает денежно-кредитные отношения между государством и рынком, при этом роль государства значительно ограничивается. Также трансформируется взаимодействие между рынком и государством в бюджетно-налоговой и таможенной сфере, следствием чего становится ограничение возможностей государства как эффективного регулятора экономических процессов.

Заключение

Процессы глобализации оказывают влияние не только на теорию и практику государственного регулирования, но и на степень доминирования «плана» или «рынка» как основных форм организации хозяйства, что проявляется в наличии следующих тенденций.

1) Трансформация национального государственного регулирования в транснациональное регулирование, вследствие чего часть полномочий передается межгосударственным и наднациональным институтам, сужает поле деятельности каждого государства в рамках национальной экономики. Наблюдается параллельное развитие двух процессов: постепенного усиления и усложнения государственного регулирования в рамках национальных хозяйственных систем и одновременного сужения набора регулирующих функций государства вследствие частичной их передачи к наднациональным регуляторам.

2) Усиление рыночных механизмов в процессе распределения ресурсов в рамках мирового хозяйства вследствие снижения барьеров на пути международного движения товаров, информации, капиталов, рабочей силы, поскольку все перечисленные потоки движутся в направлении производств, обладающих более высокой доходностью.

3) Снижение предсказуемости результатов государственного регулирования, что обусловлено открытостью экономики для воздействия непредсказуемых изменений внешнеэкономической конъюнктуры. Такие внешнеэкономические изменения оказывают влияние на национальную экономику посредством рыночных механизмов: гибкие ставки процента, гибкий валютный курс, гибкие цены на товары и услуги, гибкая заработная плата.

4) Существование дискуссионности выбора между автоматической и дискреционной политикой. Сторонники автоматической политики полагают, что законодательно утвержденные правила и нормы позволяют нивелировать отрицательные аспекты в деятельности правительства, склонного к образованию долгов, перекладываемых на плечи будущих поколений. Сторонники дискреционной политики полагают, что следование правилам и нормам лишает фискальную политику гибкости в реагировании на нарушения экономического равновесия, что снижает ее эффективность.

На основе проведенного исследования теоретических подходов к проблеме государственного регулирования и анализа мировой практики макроэкономической политики автором обосновывается необходимость разработки методологии государственного регулирования экспортно-сырьевой модели российской экономики. Решение поставленной задачи требует научного осмысления механизма взаимодействия государственных и рыночных регуляторов в разных хозяйственных системах открытого типа, характеризующихся различной степенью доминирования плана и рынка как форм организации хозяйства.

Список литературы

1. *Chari V.V., Kehoe P.* Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20. № 4. P. 3–28.
2. *Mankiw N.G.* The Macroeconomist as Scientist and Engineer // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20. № 4. P. 29–46. doi: 10.1257/jep.20.4.29.
3. *Камышова А.Б.* Государственное регулирование трансформации экспортно-сырьевой экономики: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. СПб., 2013. 374 с.
4. *Obstfeld M., Rogoff K.* Risk and Exchange Rates // NBER Working Paper. August 1998. № 6694. URL: <http://eml.berkeley.edu/~obstfeld/riskexch.pdf>. doi: 10.3386/w6694 (дата обращения: 20.02.2017).
5. *Deverux M., Engel C.* Monetary Policy in the Open Economy Revisited: Price Setting and Exchange Rate Flexibility // NBER Working Paper. April 2000. № 7665. URL: <http://www.ssc.wisc.edu/~cengel/PublishedPapers/MonetaryPolicy.pdf>. doi: 10.3386/w7665 (дата обращения: 10.04.2012).
6. *Taylor J.B.* Discretion Versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. December 1993. № 39. P.195–214.
7. *Fontana G., Palacio-Vera A.* Monetary Policy Rules: What Are We Learning? // Journal of Post Keynesian Economics. 2002. Vol. 24. № 4. P. 547–568.
8. *Fischer S.* Distinguished Lecture on Economics in Government Exchange Rate Regime: Is the Bipolar View Correct? // The Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol. 15. № 2. P. 3–24. doi: 10.1257/jep.15.2.3.
9. *Kydland F.E., Prescott E.C.* Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy. June 1977. Vol. 85. № 3. P. 473–492.
10. *Kopits G., Symansky S.A.* Fiscal Policy Rules // IMF. Occasional Papers. 1998. № 162. P. 1–45.
11. *Камышова А.Б., Погорельская Л.Н.* Сочетание плановых и рыночных начал в государственном регулировании современной экономики // Вестник Российской академии естественных наук. 2013. № 1. С. 14–17.
12. *Rodrik D.* Feasible Globalization // NBER Working Paper 9129. Cambridge Mass. August 2002. URL: <http://www.nber.org/papers/w9129.pdf>. doi: 10.3386/w9129 (дата обращения: 23.04.2017).
13. *Осадчая И.* Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 5. С. 31–42.
14. *Bean Ch.R.* Commentary: Impact of Globalization on Monetary Policy. The New Economic Geography: Effects and Policy Implications: a Symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming. August 24–26, 2006. URL: <https://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2006/pdf/20bean.pdf> (дата обращения: 15.05.2012).
15. *Gudmundsson M.* Financial Globalization: Key Trends and Implications for the Transmission Mechanism of Monetary Policy // BIS Papers. April 2008. № 39. P. 17–58.
16. *Wagner H., Berger W.* Financial Globalization and Monetary Policy // DNB Staff Reports. 2003. № 95. URL: https://www.dnb.nl/en/binaries/con5_wagner_tcm47-152779.pdf (дата обращения: 29.01.2011).
17. *Kashyap A.K., Stein J.C.* What Do a Million Observations on Banks Say about the Transmission of Monetary Policy? // American Economic Review. 2000. Vol. 90. № 3. P. 407–428. doi: 10.1257/aer.90.3.407.
18. *Cetorelli N., Goldberg L.S.* Banking Globalization, Monetary Transmission, and the Lending Channel // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. 2008. № 333. P. 229–251.
19. *Шушков Ю.* Государство в эпоху глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2010. №1. С. 5–10.
20. *Загашвили В.С.* Государство на новом этапе экономической глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 5. С. 47–78.
21. *Головнин М.* Теоретические подходы к проведению денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 42–58.
22. *Головнин М.* Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 20–42.

Статья поступила в редакцию 15.06.2017

Сведения об авторе

Камышова Анна Борисовна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Россия, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21; e-mail: kamyshova76@mail.ru).

References

1. Chari V., Kehoe P. Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 2006, vol. 20, no. 4, pp. 3–28.
2. Mankiw N.G. The Macroeconomist as Scientist and Engineer. *Journal of Economic Perspectives*, 2006, vol. 20, no. 4, pp. 29–46. doi: 10.1257/jep.20.4.29.
3. Kamyshova A.B. *Gosudarstvennoe regulirovanie transformatsii eksportno-syr'evoi ekonomiki*: diss. dokt. ekon. nauk [State Regulation of the Transformation of Raw Materials Export Economy. Dr. econ. sci. diss.]. St. Petersburg, 2013. 374 p. (In Russian).
4. Obstfeld M., Rogoff K. Risk and Exchange Rates. *NBER Working Paper*, August 1998, no. 6694. Available at: <http://eml.berkeley.edu/~obstfeld/riskexch.pdf> (accessed: 20.02.2017). doi: 10.3386/w6694.
5. Deverux M., Engel C. Monetary Policy in the Open Economy Revisited: Price Setting and Exchange Rate Flexibility. *NBER Working Paper*, April 2000, no. 7665. Available at: <http://www.ssc.wisc.edu/~cengel/PublishedPapers/MonetaryPolicy.pdf> (accessed: 10.04.2012). doi: 10.3386/w7665.
6. Taylor J.B. Discretion Versus Policy Rules in Practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, December 1993, no. 39, pp. 195–214.
7. Fontana G., Palacio-Vera A. Monetary Policy Rules: What Are We Learning? *Journal of Post Keynesian Economics*, 2002, vol. 24, no. 4, pp. 547–568.
8. Fischer S. Distinguished Lecture on Economics in Government Exchange Rate Regime: Is the Bipolar View Correct? *The Journal of Economic Perspectives*, 2001, vol. 15, no. 2, pp. 3–24. doi: 10.1257/jep.15.2.3.
9. Kydland F.E., Prescott E.C. Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy*, June 1977, vol. 85, no. 3, pp. 473–492.
10. Kopits G., Symansky S.A. Fiscal Policy Rules. *IMF. Occasional Papers*, 1998, no. 162, pp. 1–45.
11. Kamyshova A.B., Pogorel'skaya L.N. Sochetanie planovykh i rynochnykh nachal v gosudarstvennom regulirovanii sovremennoi ekonomiki [The Combination of Planned and Market Principles in Government Regulation of a Modern Economy]. *Vestnik Rossiiskoi akademii estestvennykh nauk* [Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences], 2013, no 1, pp. 14–17. (In Russian).
12. Rodrik D. Feasible Globalization. *NBER Working Paper no. 9129*, August 2002. Available at: <http://www.nber.org/papers/w9129.pdf> (accessed 23.04.2017). doi: 10.3386/w9129.
13. Osadchaya I. Postindustrial'naya ekonomika: menyaetsya li rol' gosudarstva? [Postindustrialnaya Economy: is a State Role Changing?]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2009, no. 5, pp. 31–42 (In Russian).
14. Bean Ch.R. *Commentary: Impact of Globalization on Monetary Policy*. The New Economic Geography: Effects and Policy Implications: a Symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming. August 24–26, 2006. Available at: <https://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2006/pdf/20bean.pdf> (accessed 15.05.2012).
15. Gudmundsson M. Financial Globalization: Key Trends and Implications for the Transmission Mechanism of Monetary Policy. *BIS Papers*, April 2008, no. 39, pp. 17–58.
16. Wagner H., Berger W. Financial Globalization and Monetary Policy. *DNB Staff Reports*, 2003, no. 95. Available at: https://www.dnb.nl/en/binaries/con5_wagner_tcm47-152779.pdf (accessed 29.01.2011).
17. Kashyap A.K., Stein J. C. What Do a Million Observations on Banks Say about the Transmission of Monetary Policy? *American Economic Review*, 2000, vol. 90, no. 3. pp. 407–428. doi: 10.1257/aer.90.3.407.
18. Cetorelli N., Goldberg L.S. Banking Globalization, Monetary Transmission, and the Lending Channel. *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*, 2008, no. 333, pp. 229–251.
19. Shishkov Yu. Gosudarstvo v epokhu globalizatsii [State in Époque of Globalization]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2010, no. 1, pp. 5–10. (In Russian).

20. Zagashvili V.S. Gosudarstvo na novom etape ekonomicheskoi globalizatsii [A State at a New Stage of Economic Globalization]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2009, no. 5, pp. 47–78. (In Russian).

21. Golovnin M. Teoreticheskie podkhody k provedeniyu denezhno-kreditnoi politiki v usloviyakh finansovoi globalizatsii [Theoretical Approaches to Monetary Policy Pursue in Conditions of Financial Globalization]. *Voprosy ekonomiki* [Economics Issues], 2009, no. 1, pp. 42–58. (In Russian).

22. Golovnin M. Finansovaya globalizatsiya i ogranicheniya natsional'noi denezhno-kreditnoi politiki [Financial Globalization and National Monetary Policy Restrictions]. *Voprosy ekonomiki* [Economics Issues], 2007, no. 7, pp. 20–42. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 15.06.2017

Information about the Author

Kamyshova Anna Borisovna – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of General Economic Theory and History of Economic Ideas, Saint-Petersburg State University of Economics (21, Sadovaya st., Saint Petersburg, 191023, Russia; e-mail: kamyshova76@mail.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Камышова А.Б. Теоретическое обоснование необходимости модификации государственного регулирования открытых хозяйственных систем в условиях глобализации // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 388–403. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-388-403

Please cite this article in English as:

Kamyshova A.B. Theoretical basis for the importance to modify state regulation of open economic systems in globalization. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 388–403. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-388-403

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ
МОДЕЛИРОВАНИЕ

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-404-420

УДК 330.322:330.4

ББК 65.263+65в631

JEL Code R1

**ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РЕГИОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИКО-
МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ****Екатерина Андреевна Кожина**ORCID ID: [0000-0003-0909-4317](https://orcid.org/0000-0003-0909-4317), Researcher ID: [P-3867-2017](https://publons.com/urn/urn:li:member:3867-2017)Электронный адрес: katia-koshina@yandex.ruНациональный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Пермский филиал
614070, Россия, Пермь, ул. Студенческая, 38**Елена Николаевна Лавренчук**ORCID ID: [0000-0002-0496-4523](https://orcid.org/0000-0002-0496-4523), Researcher ID: [H-4549-2016](https://publons.com/urn/urn:li:member:4549-2016)Электронный адрес: elavrenchuk@hse.ruНациональный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Пермский филиал
614070, Россия, Пермь, ул. Студенческая, 38

Прямые иностранные инвестиции играют важную роль в мировой экономике. Между странами существует огромная конкуренция за их привлечение, поскольку они позитивно влияют на экономику страны –получателя инвестиций. Помимо прямых эффектов – увеличение ВВП, доходов бюджета, снижения уровня безработицы, – прямые иностранные инвестиции также косвенно оказывают положительное влияние на принимающую страну в виде новых знаний, передачи опыта, распространения технологий. Настоящее исследование направлено на выявление и оценку факторов (детерминант), влияющих на приток прямых иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации. В работе были рассмотрены факторы, оказывающие значимое влияние на объем прямых иностранных инвестиций согласно результатам ранее проведенных другими авторами исследований. В качестве гипотез исследования выдвинуты следующие предположения: 1) на выбор региона для инвестирования оказывает влияние качество инфраструктуры, в том числе транспортной; 2) на объем прямых иностранных инвестиций влияют состояние институтов, «качество» гражданского общества, культура населения; 3) на потоки прямых иностранных инвестиций влияет уровень безработицы в регионе; 4) потенциальный инвестор принимает во внимание географические характеристики региона. Для верификации гипотез использована экономико-математическая модель с фиксированными эффектами. При этом в ходе моделирования притока прямых иностранных инвестиций не были учтены такие факторы, как наличие природных ресурсов и добыча полезных ископаемых, из-за недостатка статистических данных. Результаты эконометрического моделирования показывают наличие статистически значимой положительной связи между притоком прямых иностранных инвестиций и следующими показателями, выбранными для проверки гипотез: плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием; количество преступлений, зарегистрированных правоохранительными органами в течение года на 100 тыс. человек в регионе; число посещений музеев на 1000 человек населения; наличие в регионе порта. Помимо контрольных параметров, в результате исследования выявлены другие детерминанты, оказывающее существенное влияние на объем прямых иностранных инвестиций в регионах РФ: размер рынка, уровень урбанизации, доля убыточных предприятий в регионах. Базой исследования выступили социальные, экономические, политические, гражданские, экологические и другие показатели развития 80 субъектов Российской Федерации за 2000–2016 гг. Полученные данные и результаты будут полезны для органов государственной власти регионов в целях разработки и совершенствования инвестиционной политики для значительного увеличения притока прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, регионы, детерминанты, эконометрическое моделирование, институты, инфраструктура, экономический рост.

DETERMINANTS OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS: THE RESULTS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

Ekaterina A. Kozhina

ORCID ID: [0000-0003-0909-4317](https://orcid.org/0000-0003-0909-4317), Researcher ID: [P-3867-2017](https://orcid.org/P-3867-2017)

E-mail: katia-koshina@yandex.ru

National Research University Higher School of Economics (Perm branch)
38, Studencheskaya st., Perm, 614070, Russia

Elena N. Lavrenchuk

ORCID ID: [0000-0002-0496-4523](https://orcid.org/0000-0002-0496-4523), Researcher ID: [H-4549-2016](https://orcid.org/H-4549-2016)

E-mail: elavrenchuk@hse.ru

National Research University Higher School of Economics (Perm branch)
38, Studencheskaya st., Perm, 614070, Russia

Direct foreign investment plays an important role in the world economy. Between the countries there is a huge competition for their involvement as they positively affect the economy of a recipient country. In addition to the direct effects, such as GDP growth, budget revenues, reducing unemployment, direct foreign investment positively impacts a host country indirectly in the form of new knowledge, transfer of experience, technology propagation, etc. The aim of the study is to identify and assess factors (determinants) that affect the inflow of direct foreign investment into the regions of the Russian Federation. The paper examines factors that have a significant impact on the volume of direct foreign investment according to the results of previous studies by other authors. The hypotheses of the research are the following assumptions: 1) the choice of a region for investment is influenced by the quality of the infrastructure, including transport infrastructure; 2) the volume of direct foreign investment is influenced by the state of institutions, the "quality" of civil society, the culture of the population; 4) the level of unemployment in the region influences the flows of direct foreign investment; 4) the potential investor considers the geographic characteristics of the region. For the verification of the hypotheses, an economic-mathematical model with fixed effects has been used. At the same time, such factors as availability of natural resources and extraction of minerals have not been considered while modeling the direct foreign investment inflows due to the lack of statistical data. The results of econometric modeling have revealed the presence of a statistically significant positive relationship between the inflow of direct foreign investment and the following indicators chosen to verify the hypotheses: the density of public roads with hard coating; the number of crimes registered by law enforcement agencies during a year per 100 thousand people in a region; the number of museum visits per 1000 population; availability of a port in a region. In addition to the control parameters, the research has revealed other determinants that significantly affect the volume of direct foreign investment in the regions of the Russian Federation. They are market size, urbanization level, and the proportion of unprofitable enterprises in the regions. The research is based on social, economic, political, civil, environmental and other development indicators of 80 subjects of the Russian Federation for 2000–2016. The obtained data and results will be useful for the regional authorities in order to develop and improve investment policy for a significant increase in direct foreign investment inflows.

Keywords: direct foreign investment, regions, determinants, econometric modeling, institutions, infrastructure, economic growth.

Введение

Прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) играют важную роль в мировой экономике. Согласно статистике за последние 30 лет потоки прямых иностранных инвестиций увеличились в 26,3 раза, а мировой валовой внутренний продукт увеличился только в 5,8 раза¹. Главным фактором гло-

бального роста, по мнению «Юнктад», является резкое увеличение международных слияний и приобретений². За прямые иностранные инвестиции существует огромная конкуренция между странами, поскольку ПИИ позитивно влияют на экономику страны-получателя. Помимо прямых эффектов,

<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=84> (дата обращения: 14.01.2017).

² UNCTAD. Trade and Development Report. 2016. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/trd2016_en.pdf (дата обращения: 15.01.2017).

¹ CNUCED. World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development. URL:

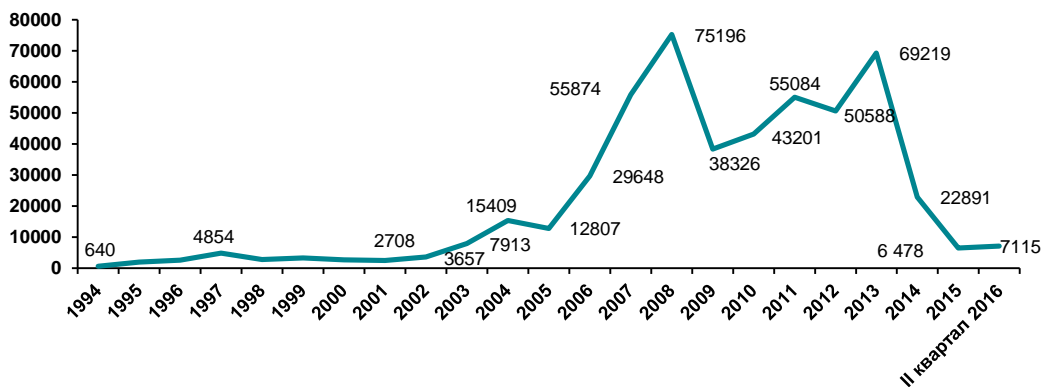
таких как увеличение ВВП, доходов бюджета, снижения уровня безработицы, повышение качества выпускаемой продукции и, как следствие, расширение связей с внешними рынками, ПИИ также косвенно оказывают положительное влияние на принимающую страну, в виде новых знаний, передачи опыта, распространения технологий, увеличения спроса на местные товары и услуги, обучения персонала и т.д. Иностраннные инвестиции позволяют также ускорить процесс адаптации местных предприятий к мировым стандартам.

Таким образом, иностранный капитал достаточно привлекателен не только для экономики принимающего субъекта, но и для общества.

Проанализировав данные о притоках ПИИ в Российскую Федерацию (см. рисунок), можно сделать вывод, что их объем резко снизился. Аналитики утверждают, что резкий спад иностранных инвестиций был вызван падением курса рубля, ценами на нефть, украинским конфликтом и введением санкций со стороны Запада. Основными причинами низкого уровня инвестиций в России, согласно данным, опубликованным председателем Центра стратегических разработок Алексеем Кудриным, являются высокая неопределенность перспектив роста и проблема слабости институтов защиты прав

собственности. Однако стоит подчеркнуть тот факт, что есть исключения, например, за последние годы в Ульяновской области спад объема инвестиций не наблюдался ни разу. В Тюменской области за 8 месяцев ПИИ увеличились на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Это может свидетельствовать о том, что разные факторы как по отдельности, так и в совокупности влияют на приток ПИИ. Неравномерное распределение ПИИ можно также объяснить большой протяженностью территории Российской Федерации и неравномерностью социально-экономического развития ее регионов. Помимо рассмотренных основных причин неравномерного распределения и низкого масштаба ПИИ в России в целом, существуют другие детерминанты, которые будут рассмотрены в настоящем исследовании.

В качестве объекта исследования была выбрана страна Россия, поскольку, во-первых, Россия занимает первое место по привлечению ПИИ среди стран с переходной экономикой. Во-вторых, Россия не только принимает большое количество ПИИ, но и является одним из основных инвесторов в мире [1]. В-третьих, в настоящее время существует не так много исследований, направленных на выявление детерминантов, влияющих на приток прямых иностранных инвестиций в Россию и регионы.



Поступление ПИИ в экономику России за 1994–2016 гг., млн долл. США*

* Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

Настоящее исследование сосредоточено на изучении причин неравномерного распределения потоков ПИИ в регионы России. Данные основывались на экономических, социальных и других характеристиках

80 субъектов Российской Федерации с 2000 по 2016 гг.

Целью исследования является изучение и оценка факторов, влияющих на приток прямых иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации.

Обзор литературы

Иностранные инвестиции – это долгосрочные вложения капитала, которые инвесторы из-за рубежа направляют в различные отрасли экономики, учитывая привлекательность объекта инвестирования и другие факторы.

Часть литературы, которая посвящена ПИИ, утверждает, что иностранные фирмы оказывают благотворные «побочные» эффекты на производительность отечественных фирм, позволяя последним наблюдать и учиться у иностранных партнеров, внедрять новые продукты и технологии.

С другой стороны, иностранные фирмы могут негативно влиять на отечественные компании. Они могут заставить отечественные фирмы сокращать производство и назначать более высокую среднюю цену, так как постоянные затраты распределяются на меньший масштаб производства [2].

Исследования, посвященные влиянию иностранного присутствия на производительность отечественных фирм, включают в себя в качестве объясняющей переменной некоторую меру иностранного присутствия, как правило, доля иностранных фирм в продукции данной отрасли, а также финансовые и другие показатели фирм – получателей ПИИ. По мнению ряда исследователей, эффект от ПИИ на отечественную фирму является отрицательным в таких развивающихся странах, как Марокко [3], Венесуэла [4], а также в странах с переходной экономикой, таких как Болгария, Румыния [5] и Чехия [6; 7]. Россия не является исключением [8]. Тем не менее ряд авторов обнаруживают положительные эффекты в пяти из десяти стран с переходной экономикой [9].

Негативный эффект обычно объясняется низким потенциалом освоения отечественных фирм в менее развитых странах. Существует мнение, что чем больше технологический разрыв между отечественными и зарубежными фирмами, тем менее вероятно, что отечественные фирмы смогут получить выгоды от внешних эффектов. Подразумевается, что внешние эффекты от иностранного присутствия являются положительными для всех фирм в развитой экономике, но в менее

развитых странах они положительны только для иностранных фирм. Так, например, результаты исследования [10] показывают, что для России негативный побочный эффект от иностранных предприятий на отечественные фирмы с течением времени только усиливается, в то время как в Чехии он смягчается. Это можно объяснить тем, что в России недостаточный уровень конкуренции между отечественными производителями, а когда на рынок вступает иностранная фирма, то отечественное предприятие полностью теряет свою конкурентоспособность. Во-вторых, данное исследование проводилось с 1992 по 2000 гг., когда Россия только начинала переходить к рыночным отношениям.

Для того чтобы обеспечить обоснование нашего эмпирического анализа и выделить наиболее важные факторы, влияющие на поток иностранных инвестиций в Россию, следует проанализировать различные детерминанты ПИИ в работах других ученых.

В качестве одной из главных объясняющих переменных в значительном большинстве работ [11–20] выступает размер рынка. В своем исследовании А. Чакрабарти подтверждает, что размер рынка является одним из наиболее важных факторов, влияющих на приток ПИИ [21]. Однако существуют и противоречивые исследования. Например, Т. Бучеллато и Ф. Сантанджело провели анализ 77 регионов России за 2000–2004 гг. и с помощью функции Кобба – Дугласа сделали вывод, что связь между притоком ПИИ и размером рынка отсутствует [22]. Более того, эффект агломерации, по их мнению, играет важную роль в распределении инвестиций: более отдаленные (в отношении стран-источников) регионы, как правило, юридически менее подготовлены для привлечения иностранных инвесторов и, следовательно, страдают от недостатка ПИИ. О важности агломерационного эффекта также говорится в статьях [19; 20; 23]. На примере анализа 1000 обрабатывающих предприятий России за 2000–2009 гг. данные авторы пришли к выводу, что существует значительная экономия от агломерации для иностранных инвесторов, а именно экономия на транспортных издержках.

Результатом исследований, проведенных в предыдущие десятилетия, стали смешанные выводы о влиянии корпоративного налога на ПИИ. Однако большинство последних работ [24–31] свидетельствуют, что корпоративный налог в многонациональных предприятиях значительно снижает объёмы ПИИ. Кроме того, М. Брюльхарт в своей работе [32], используя данные о стартапах фирм Швейцарии, показал, что высокие ставки налога отпугивают стартаперов, но это происходит в меньшей степени в районах с более развитой агломерацией. В трудах других ученых [33; 34] обосновано, что, кроме пониженной ставки и льготных налогов, на ПИИ положительно влияет подписание дополнительных соглашений между странами, более того, подписание договора может вызвать ПИИ из высокооплачиваемой страны в страну с низким уровнем заработной платы в условиях двойного налогообложения.

Географические характеристики региона играют немаловажную роль. В частности, во многих исследованиях [13; 35] выявлена прямая зависимость между благоприятным географическим положением региона и поступлением в него ПИИ. Однако в своём исследовании И. Ивасаки и К. Суганума [15] опровергли этот факт: ряд географических факторов, таких как размер городов, существование порта, близость к европейским рынкам, не обеспечивают достаточных эффектов для стимуляции роста ПИИ в российские регионы. В то время как географическая близость к Азиатско-Тихоокеанскому региону и обилие природных ресурсов внесли значительный вклад в региональный экономический рост.

Кроме того, учитывая тот факт, что регионы России значительно отличаются друг от друга климатическими условиями, в ряде исследований включена такая переменная, как температура (максимальная или средняя) в январе в регионах. Так, например, в статье [14] подтверждено, что климат регионов России может оказать определенный эффект на приток ПИИ. Д.А. Манаенков [36] также подтвердил гипотезу, о том, что температура января очень значима для инвести-

ционной привлекательности регионов: по его данным, чем благоприятней климат в регионе для жизнедеятельности, тем выше объем ПИИ.

Некоторые исследователи считают, что кризис 1998 г. стал поворотным моментом для притока ПИИ в Россию. К примеру, Г.Г. Бродман и Ф. Реканатини [13] указывают на существование посткризисного пониженного потока ПИИ в Россию, в то время как И. Ивасаки и К. Суганума [14] отвергают данный факт.

В целом исследователи выделяют следующие факторы, влияющие на приток ПИИ в экономику России: развитие инфраструктуры [13; 14], расположение порта в регионе [18–20], обеспеченность ресурсами [14; 19; 20], уровень преступности [13], уровень социального развития [21], агломерационные факторы [14; 18; 19; 20].

Основываясь на результатах проведенного литературного обзора, в целях выявления актуальных и ранее не установленных факторов сформулируем авторские гипотезы исследования.

Гипотезы исследования

Гипотеза 1. Инвесторы ориентированы на качество инфраструктуры, в том числе транспортной.

Развитая инфраструктура и хорошие условия для перемещения и транспортировки грузов могут повысить эффективность операций многонациональных компаний в регионе-реципиенте и сократить транспортные расходы.

В качестве прокси-показателя для проверки гипотезы предлагается использовать плотность автомобильных дорог (PAVED ROADS) общего пользования с твердым покрытием (на конец года, км путей на 1000 км² территории).

Гипотеза 2. Состояние институтов, «качество» гражданского общества, культура и структура населения, вероятно, являются важными факторами, которые влияют на решения иностранных инвесторов о вложении капитала в экономику того или иного региона.

Как правило, регионы с «сильной» институциональной структурой, которая ха-

рактируется соблюдением правил для принятия решений, стремлением к законности и высоким уровнем участия населения в гражданской деятельности, являются наиболее благоприятными для деловой среды, а значит, привлекательными для инвесторов. Регионы, отличающиеся высоким уровнем государственного вмешательства в рыночный механизм, распространением коррупции и преступности, воспринимаются инвесторами как более рискованные для ведения бизнеса.

Наиболее подходящей переменной, отражающей качество институциональной среды, по нашему мнению, является показатель прочности правовых институтов в регионах России, включающий качество нормативной базы, число судебных учреждений и так далее. Однако систематические данные по этим показателям не доступны на региональном уровне в России, поэтому в исследовании предлагается использовать в качестве фактора, отражающего эффективность функционирования правовых институтов в РФ, уровень преступности. Предполагается, что чем выше уровень преступности в регионе (CRIME), тем хуже состояние институциональной среды, и, таким образом, регион является менее привлекательным для инвесторов.

Культура населения (CULTURE) также может влиять на приток ПИИ. Во-первых, культура является одним из важнейших факторов развития человека и общества. Во-вторых, культурный коллектив считается более сплоченным, идейным, поскольку он имеет возможность использовать информацию из истории, художественных фильмов, литературы, посещенных экспозиций, создавать новые продукты, генерировать идеи, что способствует развитию компаний или созданию новых, а это, в свою очередь, может привлечь зарубежных инвесторов. Более того, без культуры нельзя построить качественное гражданское общество.

Помимо уровня преступности и культуры общества, в данной категории рассматривается структура населения, а именно степень урбанизации (URBAN). Ряд эмпирических данных из разных стран свидетельствуют о том, что в последние годы тенден-

ция роста крупных городов в целом значительно превышала рост в сельских районах. Мы ожидаем, что такой же эффект сохранится и для России. Урбанизация выгодна для инвесторов по нескольким причинам: во-первых, развитие городов неизбежно сопровождается развитием экономики; во-вторых, урбанизация способствует стремительному развитию ряда секторов экономики (строительный сектор, сфера услуг, банковский бизнес, реклама и т.д.); в-третьих, открыть фирму экономически выгоднее в городе, чем в сельской местности.

Гипотеза 3. Уровень безработицы (UNEMPLOYMENT) в регионе влияет на потоки ПИИ.

Если доля людей, которые не могут найти работу год и более, в регионе высока, то это может свидетельствовать не только о низком уровне экономического развития региона, но также о самом составе населения. Например, пожилым людям и выпускникам учебных заведений без опыта работы достаточно сложно найти подходящее место для трудоустройства, если в регионе высокая доля пожилых людей или низкие стартовые возможности для профессиональной карьеры. Незанятая рабочая сила означает недоиспользование экономического потенциала общества, а значит, инвестиционная привлекательность такого региона будет низкой.

Гипотеза 4. При выборе региона для инвестирования, потенциальный инвестор принимает во внимание географические характеристики региона.

Россия – самая большая страна, охватывающая 11 часовых поясов, и регионы России существенно отличаются с точки зрения географических характеристик. В связи с этим при проверке данной гипотезы предлагается ограничиться тремя показателями: климат, наличие порта и количество крупных городов.

Не исключено, что суровость климата часто отпугивает потенциальных инвесторов. Так, на севере России инвесторы сталкиваются с множеством факторов, приводящих к повышению инвестиционных затрат: высокая стоимость создания и поддержания компании, трудности в повседневной дея-

тельности из-за чрезмерного выпадения осадков и коротких дней, стагнация в местном потреблении и хозяйственной деятельности во время зимы. Поэтому, для того чтобы проверить влияние климата на приток ПИИ, в анализ предлагается включить фиктивную переменную, которая классифицирует регионы России в зависимости от суровости климата. Переменная (CLIMATE) принимает значение 1 для регионов с мягким климатом, 0 – в противном случае.

Предполагается, что наличие порта в регионе является одним из детерминантов, рассматриваемых инвесторами. Доступ к морю значительно сокращает транспортные расходы и делает перевозки более удобными. В данной работе порт характеризует фиктивная переменная (PORT), которая отражает доступ к морской торговле и принимает значение 1, если порт расположен в пределах региона, и 0 – если порт в пределах региона отсутствует.

Известно, что основной приток ПИИ получают именно крупные города, потому что в таких городах больше возможностей для ведения и развития бизнеса. Крупные города имеют наиболее развитые отрасли экономики, инфраструктуру и более высокий уровень развития институтов гражданского общества. Данный показатель также предлагается отразить в исследовании посредством фиктивной переменной (BIG_CITY): было выбрано 15 городов из всех городов России, население которых превышает 1 млн человек, где 1 – большой город, 0 – город, не относящийся к таковым.

Далее представим экономико-математический инструментарий верификации выдвинутых гипотез.

Методический инструментарий исследования

Экономическая модель влияния рассмотренных факторов (контрольные переменные) на объем ПИИ в регионах России состоит из 7 обобщенных групп и выглядит следующим образом (1):

$$FDI = f(\text{Economic characteristics}; \text{Infrastructure}; \text{Policy}; \text{Civil society}; \text{Geographical characteristics}; \text{Ecology}; \text{Industrial}), \quad (1)$$

где *Economic characteristics* – экономические характеристики региона, такие как размер рынка (MARKET_SIZE), квалифицированный труд (SKILLED_JOB), миграция населения (MIGRATION), налоговые льготы (TAX), технологические инновации (INNOVATION), убыточные предприятия (UNPROFIT_ENTERPRISE), уровень заработной платы (WAGE); *Infrastructure* – инфраструктура региона: асфальтированные дороги (PAVED_ROADS); *Policy* – политические факторы: инвестиционный риск (INVESTMENT_RISK), открытость для внешней торговли (FOREIGN_TRADE); *Civil society* – гражданское общество и институциональное развитие: уровень преступлений (CRIME), культура населения (CULTURE), степень урбанизации (URBAN), уровень безработицы (UNEMPLOYMENT), доля людей пенсионного возраста (PENSIONERS); *Geographical characteristics* – географические характеристики региона: климат (CLIMATE), наличие порта (PORT), наличие крупных городов (BIG_CITY); *Ecology* – экология региона: степень загрязнения окружающей среды (ENVIRONMENT); *Industrial* – производство электроэнергии (ELECTRIC).

В качестве зависимой переменной будет взят натуральный логарифм притока ПИИ в каждый регион России за 2000–2016³ гг., как это было сделано в работах [15; 18; 22; 37].

Все объясняющие переменные принимаются так, чтобы их значения на год оставали от совокупного периода зависимой переменной. Использование лаговых объясняющих переменных помогает решать возможные проблемы эндогенности и относится к простой гипотезе принятия решения об инвестировании иностранным инвестором. Иностранные инвесторы, как предполагается, в ходе принятия решения об инвестировании на определенный год/период, ссылаются на наблюдаемые переменные предыдущего года/периода. По этой логике проводились исследования [14; 18; 38].

В модели с фиксированными эффектами предполагается, что каждый объект

³ За 2016 г. использованы данные за I–III кварталы.

«уникален», имеет некоторые индивидуальные характеристики, которые не изменяются со временем. Все выбранные объекты не рассматриваются как следствие случайного выбора из генеральной совокупности. Спецификация модели выглядит следующим образом (2):

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + \varepsilon_{it}, \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \quad (2)$$

где x_{it} – вектор независимых переменных, не включающий константу.

Компонента α_i улавливает эффекты тех переменных, которые являются специфическими для i -го объекта и являются постоянными во времени. Главное условие данной модели, что все ε_{it} независимы от x_{it} .

Модель с фиксированными эффектами описывает различия между объектами («внутри» объектов). Параметры данной мо-

дели можно оценивать с помощью метода наименьших квадратов, в таком случае оценка вектора неизвестных параметров β называется оценкой МНК с фиктивными переменными и обозначается как $\hat{\beta}_{fe}$ (*fixed effects*). Поскольку модель с фиксированными эффектами является простой регрессионной моделью, оценки параметров можно тестировать с помощью обычных t - и F -тестов. Такой подход справедлив, когда речь идет о регионах одной страны. В модели с фиксированными эффектами оценки получаются несмещенными, состоятельными и эффективными.

Описание переменных, используемых в модели, представлено в табл. 1.

Таблица 1

Переменные экономической модели

Переменная	Измерение	Источник статистических данных или выборка*
Зависимая переменная		
ПИИ в регион России на конец года (FDI _{it})	Млн долл. ежегодно	ФСГС (Федеральная служба государственной статистики) Банк России. Статистика внешнего сектора
Контрольные переменные		
Асфальтированные дороги (PAVED_ROADS)	Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года; км путей на 1000 км ² территории)	ФСГС
Уровень преступлений (CRIME)	Количество преступлений, зарегистрированных правоохранительными органами в течение года на 100 тыс. человек в регионе	Портал правовой статистики
Культура населения (CULTURE)	Число посещений музеев на 1000 человек населения	ФСГС
Урбанизация (URBAN)	Удельный вес городского населения в регионе	ФСГС
Безработица (UNEMPLOYMENT)	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более	ФСГС
Климат в регионе (CLIMATE)	Средняя температура января	Метеорологические сайты, выборка автора
Наличие порта (PORT)	Фиктивная переменная (1 – есть порт в регионе, 0 – иначе)	Рейтинг крупных портов в России
Наличие крупных городов (BIG_CITY)	15 крупнейших городов России (по количеству населения). Фиктивная переменная (1 – крупный город, 0 – иначе)	Города: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Челябинск, Омск, Самара, Ростов-на-Дону, Уфа, Красноярск, Пермь, Воронеж, Волгоград

Окончание табл. 1

Переменная	Измерение	Источник статистических данных или выборка*
Независимые переменные		
Заработная плата (WAGE)	Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей)	ФСГС
Численность пенсионеров (PENSIONERS)	Численность пенсионеров на 1000 человек населения	ФСГС
Миграция населения в регионе (MIGRATION)	Абсолютная величина разности между числом прибывших в данный регион и числом выбывших за пределы этого региона за год. Его величина может быть как положительной, так и отрицательной (на 10 000 человек населения)	ФСГС
Налоги (TAX)	Отношение произведения налоговых льгот и прибыли организаций к налогам, поступившим в бюджет от прибыли организаций	Налоговый паспорт субъектов РФ; ФНС
Технологические инновации (INNOVATION)	Уровень инновационной активности организаций определяется как отношение числа компаний, которые осуществляют технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за год предприятий в регионе	ФСГС
Убыточные предприятия (UNPROFIT_ENTERPRISE)	Удельный вес убыточных организаций (в процентах от общего числа организаций)	ФСГС
Открытость для внешней торговли (TRADE)	Отношение суммы экспорта и импорта к ВРП региона	ФСГС
Окружающая среда (ENVIRONMENT)	Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ (тыс. тонн)	ФСГС
Размер рынка (MARKET_SIZE)	Натуральный логарифм от ВРП (млн долл.)	ФСГС
Инвестиционный риск (INVESTMENT_RISK)	Складывается из 6 частных рисков: экономический, социальный, финансовый, управленческий, экологический, криминальный	Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»)

* Для переменной «Наличие крупных городов (BIG_CITY)».

Несмотря на то что в настоящее время в России 85 субъектов, в выборку вошли только 80, для которых оказалась доступна информация по интересующим показателям за 2000–2016 гг. Для остальных пяти регионов данные отсутствуют – Ненецкий АО (имеет 1 район и 1 город) входит в состав Архангельской области, Ханты-Мансийский АО – Югра, Ямало-Ненецкий АО рассматриваются в совокупности с Тюменской об-

ластью, то есть показатели данных автономных округов учитываются в областях, в которые они входят. Республика Крым и город Севастополь, который имеет федеральное значение, вошли в число субъектов России только в 2014 г. Всего в выборке 1360 наблюдений.

В табл. 2 представлена описательная статистика рассматриваемых переменных.

Описательная статистика переменных

Показатель	Среднее	Медиана	Максимум	Минимум	Стандартное отклонение
FDI	871,82	39,11	159868,4	0,0001	67779,23
CLIMATE	-9,5	-8,3	5	-36,7	6,89
CRIME	114,4	99,4	662,8	25,8	717,14
INNOVATION	9,06	8,4	34,3	0,23	4,72
INVESTMENT RISK	0,86	0,92	13,79	0,147	0,73
MIGRATION	-7,189	-5	2523	-1170	99,93
PAVED ROADS	157,03	106,9	2453	0,8	228,15
TAX	0,06	0,042	0,746	0,001	0,08
UNPROFIT ENTERPRISE	36,5	35,9	70,3	16,3	8,87
WAGE	12450,1	10845	61704	587	9684,17
VRP	11778	4831,37	367423,2	85,92	29289,42
TRADE	0,43	0,246	10,64	0,001	0,82
CULTURE	466,71	373	4860	4	495,48
ENVIRONMENT	460,76	118	14070	0,1	1163,12
PENSIONERS	360,07	278,4	2931	14	299,54
UNEMPLOYMENT	35,95	33,8	91,3	6,7	11,99
URBAN	68,93	69,3	100	25,9	13,18

В целом можно отметить, что диапазон температуры января в России составляет от +5 до -36,7, что очень значительно. Инвестиционный риск не сильно отличается для разных периодов времени. Средний уровень и медиана достаточно близки по значениям, то же можно сказать и про миграцию, убыточные предприятия, торговлю, асфальтированные дороги, культуру, безработицу, уровень урбанизации. Минимальная заработная плата за весь период времени (16 лет) составляла 587 рублей, а максимальная – 61 704 руб. Стоит также отметить большую разницу между регионами в наличии квалифицированного труда: доля бакалавров, магистров, специалистов, которая находится в диапазоне – от 275,4 до 0,1. Нельзя не подчеркнуть колоссальную разницу в притоках ПИИ в регионы РФ. Переменная «налоговые льготы (TAX)» была получена только за 2006–2015 гг., поскольку ФНС начал публиковать необходимые для расчета данного показателя данные только с 2006 г.

Далее, для того чтобы проверить влияние обозначенных факторов, будет построена модель с фиксированными эффектами на ограниченной выборке (2007–2016 гг.).

Описание результатов моделирования

В табл. 3 представлены результаты моделей с фиксированными эффектами. Первая (1) и третья (3) модели включают переменные, которые были доступны за весь рассматриваемый период времени (2001–2016 гг.). Отличием является то, что модель (3) включает дамми-переменные, характеризующие период времени (Period_01, Period_02). Чтобы избежать абсолютной мультиколлинеарности, в качестве референтной категории был выбран третий период (Period_3). В построенной модели (3) и период 1, и период 2 являются значимыми на 1% уровне, т.е. данные периоды значимо отличаются по объему ПИИ в регионах России от третьего периода. Интерпретация полученных коэффициентов, стоящих перед данными переменными, звучит следующим образом: ожидаемый объем ПИИ в регионы России в первом периоде на 0,94% ниже, чем в третьем, а во втором периоде ниже на 0,61% по сравнению с третьим.

Таблица 3

Результаты регрессионных моделей с фиксированными эффектами

Переменная	Модель (1)	Модель (2)	Модель (3)
C	-17,19***	-18,76***	-22,14***
MARKET_SIZE	0,94***	–	–
PAVED_ROADS	0,19***	0,17***	0,303***
INVESTMENT_RISK	0,06	0,25	0,15
CRIME	0,698***	0,55***	0,79***
CULTURE	0,53***	0,28***	0,498***
URBAN	1,41***	0,51	1,99***
UNEMPLOYMENT	-0,49***	0,01	-0,61***
PORT	0,51***	0,13	0,52***
CLIMATE	-0,01	–	–
WAGE	–	1,07***	0,99***
PENSIONRES	0,125	0,298***	0,47***
MIGRATION	0,002***	0,003***	0,004***
TAX	–	0,53	–
INNOVATION	0,014	-0,033	0,05
UNPROFIT_ENTERPRISE	-0,62*	-0,27	-1,09***
TRADE	–	-0,098*	-0,26***
ENVIRONMENT	0,105**	0,14***	0,34***
LAGLNFDI	–	0,56***	–
Period_01	–	–	-0,94***
Period_02	–	–	-0,61***
R ²	0,64	0,77	0,62
Кол-во наблюдений	1280	800	1280

*** – значимость на 1% уровне (вероятность 99%); ** – значимость на 5% уровне (вероятность 95%); * – значимость на 10% уровне (вероятность 90%).

Вторая модель (2) содержит меньшее количество наблюдений, поскольку строится на ограниченном временном периоде 2007–2016 гг., так как включает переменную «налоговые льготы (LAGTAX)», результаты которой не доступны ранее. В модели (3) также проверяется влияние объема ПИИ в прошлом году на объем ПИИ в настоящем (LAGLNFDI). Переменная «наличие крупного города в регионе (BIG_CITY)» была исключена из-за мультиколлинеарности. Коэффициенты детерминации у трёх моделей высокие и составляют 0,64 – для первой, 0,77 – для второй, 0,62 – для третьей, что говорит о качестве полученных моделей.

Что касается первой модели (1), то практически все переменные, за исключением инвестиционного риска (LAGINVESTMENT_RISK), климата (CLIMATE), доли пенсионеров (LAGPENSIONERS) и инновационного развития предприятий (LAGINNOVATION), значимы. С ростом ВВП реги-

она на 1% (или размера рынка на единицу) объем ПИИ в регион увеличится на 0,94% (в случае с размером рынка на 94%). Если протяженность асфальтированных дорог в регионе увеличится на 1%, то объем ПИИ увеличится на 0,19%. Как ни странно, но уровень преступности в регионе положительно влияет на приток ПИИ. Это можно объяснить тем, что в крупных регионах, с большим количеством населения, уровень преступности на 100 тыс. человек будет значительно выше, нежели в регионах, где количество населения невелико. Что касается культуры населения, то с увеличением доли людей, интересующихся культурой (в данном случае посещающих музеи), на 1% объем ПИИ в регион увеличится на 0,53%. Сильное и значимое влияние оказывает уровень урбанизации в регионе. Если степень урбанизации увеличится на 1%, то объем ПИИ увеличится на 1,41%. Уровень безработицы, как и предполагалось, отрицательно влияет на приток

ПИИ. Если доля безработных, которые не могут найти работу в регионе 12 месяцев и более, увеличится на 1%, то объем прямых иностранных инвестиций в регион уменьшится на 0,49%.

Наличие порта положительно влияет на приток ПИИ, и если в регионе есть порт, то при прочих равных условиях ожидаемый объем ПИИ у этого региона на 0,51% больше, нежели в регионе, где порта нет. Уровень миграции в регионе также положительно влияет на приток ПИИ. С ростом уровня миграции на единицу объем прямых иностранных инвестиций увеличивается на 0,2%. Доля убыточных предприятий в регионе, как и предполагалось, отрицательно сказывается на объеме ПИИ. Если в регионе доля убыточных предприятий увеличилась на 1% в прошлом периоде, то в настоящем периоде объем прямых иностранных инвестиций в данный регион сократится на 0,62%.

Уровень загрязнения атмосферы также положительно влияет на приток ПИИ. Если в регионе выбросы в атмосферу увеличились на 1%, то ПИИ увеличатся на 0,105%. По сравнению с другими факторами эта доля небольшая, что можно объяснить тем, что выбросы в атмосферу поступают из различных источников (предприятия, автомобили). Например, если предприятие расширило производство, то, помимо положительных экономических последствий, эта ситуация влечет за собой и отрицательное воздействие на окружающую среду. Либо, если уровень жизни в регионе позволяет большому числу граждан иметь автомобиль, возможно и не один, то выбросы вредных веществ в атмосферу также вырастут.

В модели (2), где проверяется влияние налоговых льгот, данная переменная не значима, а объем ПИИ в прошлом году влияет на объем полученных ПИИ в настоящем. С ростом на 1% объема ПИИ, полученных регионом в прошлом году, объем ПИИ в настоящем году растет на 0,56%.

В модели (3), помимо дамми-переменных на периоды, задействованы и другие переменные. Уровень заработных плат в регионе значительно влияет на притоки ПИИ, а значит, инвестор, прежде чем

вложить средства, руководствуется также платежеспособностью населения. Если в регионе при прочих равных условиях средняя заработная плата увеличится на 1%, то объем ПИИ увеличится на 0,99%.

Коэффициент, характеризующий уровень внешней торговли, отрицательно влияет на объем ПИИ. Если уровень внешней торговли увеличится на единицу, то объем ПИИ уменьшится на 26%. Это может быть объяснено следующим образом: если доля суммы экспорта и импорта в ВРП региона незначительна, то иностранный инвестор не будет рассматривать данный фактор как положительный, поскольку размещение предприятия в регионе должно обеспечивать полную его окупаемость и высокий сбыт продукции. А если ВРП в регионе значительно ниже расходов на экспорт и импорт, то такой регион обладает низкой конкурентоспособностью.

Таким образом, проведенное исследование позволило обнаружить ряд важных факторов, определяющих приток ПИИ в регионы РФ.

Заключение

Вопрос об исследовании факторов, влияющих на ПИИ, остаётся актуальным в настоящее время. Россия сейчас заметно отстает в привлечении ПИИ по сравнению с предшествующим периодом развития, что обусловлено не только динамикой экономических показателей развития страны, но и обострением международных отношений.

Настоящее исследование охватывает период с 2000 по 2016 гг. и рассматривает факторы, которые способны оказать влияние на привлечение ПИИ в субъекты РФ. В частности, были рассмотрены следующие группы факторов, влияющие на притоки ПИИ: экономические и географические характеристики региона, инфраструктура, экономическая политика, гражданское общество, экологическое состояние региона, индустриализация. Контрольными переменными (влияние которых в первую очередь необходимо проверить) в исследовании выступили протяженность асфальтированных дорог, уровень преступности в регионе, степень урбанизации,

доля безработных людей, которые ищут работу 12 месяцев и более, наличие порта, климат, наличие крупного города. Для проверки выдвинутых предположений была использована модель с фиксированными эффектами. Полученные модели характеризуются высокими коэффициентами детерминации.

Что касается выдвинутых гипотез, то первая гипотеза предполагала оценку влияния качества транспортной инфраструктуры, измеряемое показателем протяженности асфальтированных дорог в регионе, на приток ПИИ. Данный показатель значим на 1% уровне и положительно влияет на приток ПИИ. Вторая гипотеза о влиянии «качества» гражданского общества на объемы ПИИ частично подтвердилась. Уровень культуры населения, степень урбанизации, как и предполагалось, положительно влияют на ПИИ, а доля безработных людей (третья гипотеза), которые не могут найти работу год и более, напротив, отрицательно. Однако по результатам моделирования уровень преступности в регионе влияет на приток ПИИ положительно. Это было объяснено тем, что при прочих равных условиях, в крупных регионах количество зарегистрированных преступлений больше по сравнению со средними и малыми регионами, а инвесторы ориентируются на большую долю рынка. Что касается географических характеристик региона (четвертая гипотеза), то только наличие порта в регионе положительно влияет на приток ПИИ.

Среди независимых переменных на объем прямых иностранных инвестиций в

регионе положительно влияет размер рынка, доля пенсионеров, уровень миграции, объем веществ, загрязняющих атмосферу, а также объем ПИИ, поступивших в регион в прошлом году. Внешняя торговля имеет отрицательное влияние на приток ПИИ.

Что касается ограничений, то рассмотрение таких факторов, как наличие природных ресурсов, добыча полезных ископаемых, является целесообразным, потому что, как правило, инвесторы также оценивают природные ресурсы, если их мотивацией служит вложение средств в соответствующие отрасли экономики. Ряд авторов включили данные переменные в свои исследования [11; 14; 20; 35; 39; 40]. Более того, необходимо иметь представление, в какие отрасли региональной экономики поступает больше иностранных инвестиций, и в качестве направления дальнейшего исследования можно рассматривать уже не объем ПИИ в целом, а объем ПИИ в конкретную отрасль. Для этого необходимо использовать данные не только по региону, но и характеристики компаний, функционирующих в определенных отраслях экономики.

Полученные в ходе эконометрического моделирования результаты будут полезны для представителей органов государственной власти субъектов РФ, поскольку могут быть использованы для разработки стратегий, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций в региональную экономику.

Список литературы

1. Цогоева М.И., Цоков З.Б. Инвестиционный сектор стран БРИКС: тенденции развития и роль на рынке внешних прямых иностранных инвестиций // Молодой ученый. 2015. № 22 (102). С. 505–509.
2. Aitken B., Hanson G.H., Harrison A.E. Spillovers, foreign investment, and export behavior // Journal of International Economics. 1997. Vol. 43. № 1. P. 103–132.
3. Haddad M., Harrison A. Are there positive spillovers from direct foreign investment?: Evidence from panel data for Morocco // Journal of Development Economics. 1993. Vol. 42. № 1. P. 51–74.
4. Aitken B.J., Harrison A.E. Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela // American Economic Review. 1999. Vol. 89. № 3. P. 605–618. doi: 10.1257/aer.89.3.605
5. Konings J. The effects of foreign direct investment on domestic firms // Economics of Transition. 2001. Vol. 9. № 3. P. 619–633. doi: 10.1111/1468-0351.00091.
6. Djankov S., Hoekman B. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises // The World Bank Economic Review. 2000. Vol. 14. № 1. P. 49–64.
7. Kosova R. Do foreign firms crowd out domestic firms? Evidence from the Czech Republic // The Review of Economics and Statistics. 2010. Vol. 92. № 4. P. 861–881.

8. *Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N.* Does foreign ownership matter? The Russian experience // *Economics of Transition*. 2003. Vol. 11. № 3. P. 383–409. doi: 10.1111/1468-0351.00157.
9. *Damijan J.P., Knell M.S., Majcen B., Rojec M.* Technology transfer through FDI in top-10 transition countries: How important are direct effects, horizontal and vertical spillovers? // Working Paper Number 549. 2003. URL: <https://ideas.repec.org/p/wdi/papers/2003-549.html> (дата обращения: 12.02.2017).
10. *Peter K.S., Svejnar J., Terrell K.* Foreign investment, corporate ownership, and development: Are firms in emerging markets catching up to the world standard? // *Review of Economics and Statistics*. 2012. Vol. 94. № 4. P. 981–999. doi: 10.1162/REST_a_00315.
11. *Danciu A.R., Strat V.A.* Factors influencing the choice of the foreign direct investments locations in the Romanian regions // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 109. P. 870–874.
12. *Gutiérrez-Portilla P., Maza A., Villaverde J., Hierro M.* Foreign direct investment in the Spanish regions: What are the influencing factors? // *Journal of Regional Research*. 2016. № 35. P. 67–82.
13. *Broadman H.G., Recanatini F.* Where has all the foreign investment gone in Russia? // Policy Research Working Paper. 2001. № 2640. Washington, DC: World Bank Publications. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.17.2131&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 23.01.2017).
14. *Iwasaki I., Suganuma K.* Regional distribution of foreign direct investment in Russia // *Post-Communist Economies*. 2005. Vol. 17. № 2. P. 153–172. doi: 10.1080/14631370500104828.
15. *Iwasaki I., Suganuma K.* Foreign direct investment and regional economic development in Russia: an econometric assessment // *Economic Change and Restructuring*. 2015. Vol. 48. № 3–4. P. 209–255. doi: 10.1007/s10644-015-9161-y.
16. *Haufler A., Wooton I.* Country size and tax competition for foreign direct investment // *Journal of Public Economics*. 1999. Vol. 71. № 1. P. 121–139.
17. *Yeaple S.R.* The determinants of US outward foreign direct investment: market access versus comparative advantage. Mimeo, University of Pennsylvania Publ., 2001.
18. *Ledyeva S.* Spatial econometric analysis of determinants and strategies of FDI in Russian regions in pre-and post-1998 financial crisis periods // *SSRN Electronic Journal*. January 2007. URL: https://www.researchgate.net/publication/5093802_Spatial_Econometric_Analysis_of_Determinants_and_Strategies_of_FDI_in_Russian_Regions_in_Pre_and_Post-1998_Financial_Crisis_Periods (дата обращения: 20.02.2017).
19. *Ledyeva S., Linden M.* Foreign direct investment and economic growth: Empirical evidence from Russian Regions // *BOFIT Discussion Papers*. 2006. № 17. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.523.9726&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 05.02.2017).
20. *Ledyeva S., Linden M.* Testing for foreign direct investment. gravity model for Russian regions // *SSRN Electronic Journal*. 2006. URL: http://epublications.uef.fi/pub/urn_isbn_952-458-782-3/urn_isbn_952-458-782-3.pdf (дата обращения: 08.02.2017).
21. *Chakrabarti A.* A theory of the spatial distribution of foreign direct investment // *International Review of Economics & Finance*. 2003. Vol. 12. № 2. P. 149–169.
22. *Buccellato T., Nivorozhkin E., Sant'Angelo F.* Foreign direct investments distribution in the Russian Federation: do spatial effects matter? In book: *Economic and Political Issues of Russia*. New York: Nova Publishers, 2012. URL: <http://discovery.ucl.ac.uk/92202/> (дата обращения: 13.03.2017).
23. *Gonchar K., Marek P.* Natural-resource or market-seeking FDI in Russia? An empirical study of locational factors affecting the regional distribution of FDI entries // *IWH Discussion Papers*. 2013. № 3. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/21/150573364422233d14eef8ef5c87e8d09e1dd30af1/26EC2013.pdf> (дата обращения: 14.01.2017).
24. *Zwick E., Mahon J.* Tax policy and heterogeneous investment behavior // *The American Economic Review*. 2017. Vol. 107. № 1. P. 217–248. doi: 10.1257/aer.20140855.
25. *Becker S.O., Egger P.H., Merlo V.* How low business tax rates attract MNE activity: Municipality-level evidence from Germany // *Journal of Public Economics*. 2012. Vol. 96. № 9. P. 698–711.
26. *Bellak C., Leibrecht M.* Do low corporate income tax rates attract FDI?—Evidence from Central-and East European countries // *Applied Economics*. 2009. Vol. 41. № 21. P. 2691–2703. doi: 10.1080/00036840701320217.
27. *Bellak C., Leibrecht M., Damijan J.P.* Infrastructure endowment and corporate income taxes as determinants of foreign direct investment in Central and Eastern European countries // *The World Economy*. 2009. Vol. 32. № 2. P. 267–290. doi: 10.1111/j.1467-9701.2008.01144.x.
28. *Egger P., Loretz S., Pfaffermayr M., Winner H.* Bilateral effective tax rates and foreign direct investment // *International Tax and Public Finance*. 2009. Vol. 16. № 6. P. 822–849.

29. *Devereux M., Maffini G.* The impact of taxation on the location of capital, firms and profit: a survey of empirical evidence. Oxford University Centre for Business Taxation and University of Warwick Publ., 2006. URL: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3395/1/WP0702.pdf> (дата обращения: 18.02.2017).
30. *Blonigen B.A., Davies R.B.* The effects of bilateral tax treaties on US FDI activity // *International Tax and Public Finance*. 2004. Vol. 11. № 5. P. 601–622.
31. *Mutti J., Grubert H.* Empirical asymmetries in foreign direct investment and taxation // *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 62. № 2. P. 337–358.
32. *Brühlhart M., Jametti M., Schmidheiny K.* Do agglomeration economies reduce the sensitivity of firm location to tax differentials? // *The Economic Journal*. 2012. Vol. 122. № 563. P. 1069–1093. doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02511.x.
33. *Braymen C., Chang Y.M., Luo Z.* Tax policies, regional trade agreements and foreign direct investment: a welfare analysis // *Pacific Economic Review*. 2016. Vol. 21. № 2. P. 123–150. doi: 10.1111/1468-0106.12077.
34. *Medvedev D.* Beyond trade: the impact of preferential trade agreements on FDI inflows // *World Development*. 2012. Vol. 40. № 1. P. 49–61.
35. *Ahrend R.* Understanding Russian regions' economic performance during periods of decline and growth. An extreme bound analysis approach // *Economic Systems*. 2012. Vol. 36. № 3. P. 426–443.
36. *Манаенков Д.А.* Выбор иностранным инвестором региона вложения прямых инвестиций. Эмпирическое исследование. Препринт # BSP / 00/036R. М.: Российская экономическая школа, 2000. 68 с.
37. *Mariev O., Drapkin I., Chukavina K.* Is Russia successful in attracting foreign direct investment? Evidence based on gravity model estimation // *Review of Economic Perspectives*. 2016. Vol. 16. № 3. P. 245–267.
38. *Coughlin C.C., Segev E.* Foreign direct investment in China: a spatial econometric study // *The World Economy*. 2000. Vol. 23. № 1. P. 1–23. doi: 10.1111/1467-9701.t01-1-00260.
39. *Bradshaw M.J.* The changing geography of foreign investment in the Russian Federation // *Russian Economic Trends*. 2002. Vol. 11. № 1. С. 33–41. doi: 10.1111/1467-9426.00210.
40. *Ahrend R.* Speed of reform, initial conditions or political orientation? Explaining Russian regions' economic performance // *Post-communist economies*. 2005. Vol. 17. № 3. С. 289–317.

Статья поступила в редакцию 16.06.2017

Сведения об авторах

Кожина Екатерина Андреевна – бакалавр направления «Экономика», факультет экономики, менеджмента и бизнес-информатики, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Пермский филиал (Россия, 614070, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: katiakoshina@yandex.ru).

Лавренчук Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента экономики и финансов, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Пермский филиал (Россия, 614070, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: elavrenchuk@hse.ru).

References

1. Tsogoeva M.I., Tsokov Z.B. Investitsionnyi sektor stran BRIKS: tendentsii razvitiya i rol' na rynke vneshnikh pryamykh inostrannykh investitsii [Investment Sector of the BRICS Countries: Development Trends and the Role of Foreign Direct Investment in the Market]. *Molodoi uchenyi* [Young Scientist], 2015, vol. 22 (102), pp. 505–509. (In Russian).
2. Aitken B., Hanson G.H., Harrison A.E. Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. *Journal of International Economics*, 1997, vol. 43, no. 1, pp. 103–132.
3. Haddad M., Harrison A. Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?: Evidence from Panel Data for Morocco. *Journal of Development Economics*, 1993, vol. 42, no. 1, pp. 51–74.
4. Aitken B.J., Harrison A.E. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 1999, vol. 89, no. 3, pp. 605–618. doi: 10.1257/aer.89.3.605.
5. Konings J. The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms. *Economics of Transition*, 2001, vol. 9, no. 3, pp. 619–633. doi: 10.1111/1468-0351.00091.
6. Djankov S., Hoekman B. Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. *The World Bank Economic Review*, 2000, vol. 14, no. 1, pp. 49–64.

7. Kosova R. Do Foreign Firms Crowd out Domestic Firms? Evidence from the Czech Republic. *The Review of Economics and Statistics*, 2010, vol. 92, no. 4, pp. 861–881.
8. Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. Does Foreign Ownership Matter? The Russian Experience. *Economics of Transition*, 2003, vol. 11, no. 3, pp. 383–409. doi: 10.1111/1468-0351.00157.
9. Damijan J.P., Knell M.S., Majcen B., Rojec M. Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers? *Working Paper Number 549*, 2003. Available at: <https://ideas.repec.org/p/wdi/papers/2003-549.html> (accessed 12.02.2017).
10. Peter K.S., Svejnar J., Terrell K. Foreign Investment, Corporate Ownership, and Development: Are Firms in Emerging Markets Catching up to the World Standard? *Review of Economics and Statistics*, 2012, vol. 94, no. 4, pp. 981–999. doi: 10.1162/REST_a_00315.
11. Danciu A.R., Strat V.A. Factors Influencing the Choice of the Foreign Direct Investments Locations in the Romanian Regions. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2014, vol. 109, pp. 870–874.
12. Gutiérrez-Portilla P., Maza A., Villaverde J., Hierro M. Foreign Direct Investment in the Spanish Regions: What are the Influencing Factors? *Journal of Regional Research*, 2016, no. 35, pp. 67–82.
13. Broadman H.G., Recanatini F. Where has All the Foreign Investment Gone in Russia? *Policy Research Working Paper*, 2001, no. 2640. Washington, DC, World Bank Publications. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.17.2131&rep=rep1&type=pdf> (accessed 23.01.2017).
14. Iwasaki I., Suganuma K. Regional Distribution of Foreign Direct Investment in Russia. *Post-Communist Economies*, 2005, vol. 17, no. 2, pp. 153–172. doi: 10.1080/14631370500104828.
15. Iwasaki I., Suganuma K. Foreign Direct Investment and Regional Economic Development in Russia: an Econometric Assessment. *Economic Change and Restructuring*, 2015. vol. 48, no. 3-4, pp. 209–255. doi: 10.1007/s10644-015-9161-y.
16. Haufler A., Wooton I. Country Size and Tax Competition for Foreign Direct Investment. *Journal of Public Economics*, 1999, vol. 71, no. 1, pp. 121–139.
17. Yeaple S.R. *The Determinants of US Outward Foreign Direct Investment: Market Access Versus Comparative Advantage*. Mimeo, University of Pennsylvania Publ., 2001.
18. Ledyeva S. Spatial Econometric Analysis of Determinants and Strategies of FDI in Russian Regions in Pre-and Post-1998 Financial Crisis Periods. *SSRN Electronic Journal*. January, 2007. Available at: https://www.researchgate.net/publication/5093802_Spatial_Econometric_Analysis_of_Determinants_and_Strategies_of_FDI_in_Russian_Regions_in_Pre-_and_Post-1998_Financial_Crisis_Periods (accessed 20.02.2017).
19. Ledyeva S., Linden M. Foreign Direct Investment and Economic Growth: Empirical Evidence from Russian Regions. *BOFIT Discussion Papers*, 2006, no. 17. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.523.9726&rep=rep1&type=pdf> (accessed 05.02.2017).
20. Ledyeva S., Linden M. Testing for Foreign Direct Investment. Gravity Model for Russian Regions. *SSRN Electronic Journal*, 2006. Available at: http://epublications.uef.fi/pub/urn_isbn_952-458-782-3/urn_isbn_952-458-782-3.pdf (accessed 08.02.2017).
21. Chakrabarti A. A Theory of the Spatial Distribution of Foreign Direct Investment. *International Review of Economics & Finance*, 2003, vol. 12, no. 2, pp. 149–169.
22. Buccellato T., Nivorozhkin E., Sant'Angelo F. Foreign Direct Investments Distribution in the Russian Federation: Do Spatial Effects Matter? In book: *Economic and Political Issues of Russia*. New York, Nova Publishers, 2012. Available at: <http://discovery.ucl.ac.uk/92202/> (accessed 13.03.2017).
23. Gonchar K., Marek Ph. Natural-resource or Market-seeking FDI in Russia? An Empirical Study of Locational Factors Affecting the Regional Distribution of FDI Entries. *IWH Discussion Papers*, 2013, no. 3. Available at: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/21/150573364422233d14eef8ef5c87e8d09e1dd30af1/26EC2013.pdf> (accessed 14.03.2017).
24. Zwick E., Mahon J. Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior. *The American Economic Review*, 2017, vol. 107, no. 1, pp. 217–248. doi: 10.1257/aer.20140855.
25. Becker S.O., Egger P.H., Merlo V. How Low Business Tax Rates Attract MNE Activity: Municipality-level Evidence from Germany. *Journal of Public Economics*, 2012, vol. 96, no. 9, pp. 698–711.
26. Bellak C., Leibrecht M. Do Low Corporate Income Tax Rates Attract FDI? Evidence from Central- and East European Countries. *Applied Economics*, 2009, vol. 41, no. 21, pp. 2691–2703. doi: 10.1080/00036840701320217.
27. Bellak C., Leibrecht M., Damijan J.P. Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries. *The World Economy*, 2009, vol. 32, no. 2, pp. 267–290. doi: 10.1111/j.1467-9701.2008.01144.x.

28. Egger P., Loretz S., Pfaffermayr M., Winner H. Bilateral Effective Tax Rates and Foreign Direct Investment. *International Tax and Public Finance*, 2009, vol. 16, no. 6, pp. 822–849.
29. Devereux M., Maffini G. *The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: a Survey of Empirical Evidence*. Oxford University Centre for Business Taxation and University of Warwick Publ., 2006. Available at: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3395/1/WP0702.pdf> (accessed 18.02.2017).
30. Blonigen B.A., Davies R.B. The Effects of Bilateral Tax Treaties on US FDI Activity. *International Tax and Public Finance*, 2004, vol. 11, no. 5, pp. 601–622.
31. Mutti J., Grubert H. Empirical Asymmetries in Foreign Direct Investment and Taxation. *Journal of International Economics*, 2004, vol. 62, no. 2, pp. 337–358.
32. Brühlhart M., Jametti M., Schmidheiny K. Do Agglomeration Economies Reduce the Sensitivity of Firm Location to Tax Differentials? *The Economic Journal*, 2012, vol. 122, no. 563, pp. 1069–1093. doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02511.x.
33. Braymen Ch., Chang Y.M., Luo Z. Tax Policies, Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: a Welfare Analysis. *Pacific Economic Review*, 2016, vol. 21, no. 2, pp. 123–150. doi: 10.1111/1468-0106.12077.
34. Medvedev D. Beyond Trade: the Impact of Preferential Trade Agreements on FDI Inflows. *World Development*, 2012, vol. 40, no. 1, pp. 49–61.
35. Ahrend R. Understanding Russian Regions' Economic Performance During Periods of Decline and Growth. An Extreme Bound Analysis Approach. *Economic Systems*, 2012, vol. 36, no. 3, pp. 426–443.
36. Manaenkov D.A. *Vybor inostrannym investorom regiona vlozheniya pryamykh investitsii. Empiricheskoe issledovanie* [How a Foreign Investor May Choose a Region to Make Direct Investment. An Empirical Study]. Moscow, Rossiiskaya ekonomicheskaya shkola Publ., 2000. 68 p. (In Russian).
37. Mariev O., Drapkin I., Chukavina K. Is Russia Successful in Attracting Foreign Direct Investment? Evidence Based on Gravity Model Estimation. *Review of Economic Perspectives*, 2016, vol. 16, no. 3, pp. 245–267.
38. Coughlin C.C., Segev E. Foreign Direct Investment in China: a Spatial Econometric Study. *The World Economy*, 2000, vol. 23, no. 1, pp. 1–23. doi: 10.1111/1467-9701.t01-1-00260.
39. Bradshaw M.J. The Changing Geography of Foreign Investment in the Russian Federation. *Russian Economic Trends*, 2002, vol. 11, no. 1, pp. 33–41. doi: 10.1111/1467-9426.00210.
40. Ahrend R. Speed of Reform, Initial Conditions or Political Orientation? Explaining Russian Regions' Economic Performance. *Post-communist economies*, 2005, vol. 17, no. 3, pp. 289–317.

The date of the manuscript receipt: 16.06.2017

Information about the Authors

Kozhina Ekaterina Andreevna – Bachelor of Economics, Faculty of Economics, Management and Business Informatics, National Research University Higher School of Economics (Perm branch), (38, Studencheskaya st., Perm, 614070, Russia; e-mail: katia-koshina@yandex.ru).

Lavrenchuk Elena Nikolaevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the School of Economics and Finance, National Research University Higher School of Economics (Perm branch) (38, Studencheskaya st., Perm, 614070, Russia; e-mail: elavrenchuk@hse.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Кожина Е.А., Лавренчук Е.Н. Детерминанты прямых иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации: результаты экономико-математического моделирования // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 404–420. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-404-420

Please cite this article in English as:

Kozhina E.A., Lavrenchuk E.N. Determinants of direct foreign investments in the Russian Federation regions: the results of economic-mathematical modeling. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 404–420. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-404-420

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-421-436

УДК 338.45:662.7

ББК 65.305.142

JEL Code C53, O14, P 28

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: ПРОГНОЗ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА АВТОМОБИЛЬНОГО БЕНЗИНА НА ОСНОВЕ БАЙЕСОВСКОГО ПОДХОДА

Евгений Алексеевич Капогузов

ORCID ID: [0000-0001-8083-5654](https://orcid.org/0000-0001-8083-5654), Researcher ID: [O-5278-2017](https://orcid.org/0-5278-2017)

Электронный адрес: egenk@mail.ru

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского
644053, Россия, г. Омск, пл. Лицкевича, 1

Роман Игоревич Чупин

ORCID ID: [0000-0002-8904-1380](https://orcid.org/0000-0002-8904-1380), Researcher ID: [O-4534-2017](https://orcid.org/0-4534-2017)

Электронный адрес: roman-chupin@ya.ru

Институт экономики и организации промышленного производства
Сибирского отделения Российской академии наук
630090, Россия, г. Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17

Мария Сергеевна Харламова

ORCID ID: [0000-0003-4144-5893](https://orcid.org/0000-0003-4144-5893), Researcher ID: [P-8691-2017](https://orcid.org/P-8691-2017)

Электронный адрес: hms2020@mail.ru

Новосибирский национальный исследовательский государственный университет
630090, Россия, г. Новосибирск, ул. Пирогова, 1

Рассматривается проблема воздействия санкций на российскую нефтехимическую отрасль в теоретическом и в прикладном аспектах. Приведен обзор зарубежных и отечественных публикаций, посвященных эффективности воздействия санкций на российскую экономику в целом и на рассматриваемую отрасль в частности. Показана противоречивость тенденций, влияющих на объемы производства и цены в санкционный период. С одной стороны, сокращение затрат, связанных с нефтепереработкой, в долларовом эквиваленте и цен на сырую нефть позволило производителям бензина сохранить уровень рентабельности продаж без существенного повышения отпускных цен на автомобильный бензин. С другой стороны, реализация проектов модернизации мощностей нефтеперерабатывающих предприятий затрудняется повышением цен на импортное оборудование и технологии и ограничением доступа к ним. Целью исследования является прогноз конъюнктуры рынка автомобильных бензинов на основе оценки российскими производителями сценариев развития нефтехимической отрасли в условиях санкций при учете вероятностей реализации проектов модернизации на крупнейших нефтеперерабатывающих заводах России. С учетом роста товарного рынка октаноповышающих присадок, а также возникающих под влиянием санкций проблем для крупнейших производителей разработаны следующие сценарии развития нефтехимической отрасли: импортозамещение, консервативный и стагнирующий. Посредством спецификации экспертно-статистического байесовского подхода предложен инструментарий прогнозирования объемов производства в условиях неопределенности макроэкономической и геополитической ситуации. На основе данных экспертного опроса, проведенного среди участников рынка в 2016 г., определены вероятности сценариев развития ситуации в нефтехимической отрасли, спрогнозированы объемы выпуска и уровни цен на рынке автомобильного бензина до 2026 г. Определены возможные направления по поддержке нефтехимической отрасли в условиях санкций органами государственной власти: меры налогового характера (налоговые скидки для поддержания инвестиционного спроса за счет собственного капитала, компенсации ряда затрат, связанных с данным видом расходов и др.); создание благоприятной институциональной среды, развитой инфраструктуры, доступность сырья и технологий. Перспективами дальнейших исследований может стать оценка возможностей применения разработанного авторами инструментария для других секторов экономики России.

Ключевые слова: экономические санкции, импортозамещение, нефтеперерабатывающая отрасль, рынок автомобильного бензина, сценарное прогнозирование, байесовский подход, экспертный опрос.

SCENARIOS FOR RUSSIAN PETROCHEMICAL INDUSTRY DEVELOPMENT UNDER SANCTIONS: FORECAST OF AUTOMOBILE GASOLINE MARKET BASED ON THE BAYESIAN APPROACH

Evgeny A. Kapoguzov

ORCID ID: [0000-0001-8083-5654](https://orcid.org/0000-0001-8083-5654), Researcher ID: [O-5278-2017](https://orcid.org/O-5278-2017)

E-mail: egenk@mail.ru

Dostoevsky Omsk State University

1, ploshchad' Litskevicha, Omsk, 644053, Russia

Roman I. Chupin

ORCID ID: [0000-0002-8904-1380](https://orcid.org/0000-0002-8904-1380), Researcher ID: [O-4534-2017](https://orcid.org/O-4534-2017)

E-mail: roman-chupin@ya.ru

Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences

17, prospekt Akademika Lavrent'eva, Novosibirsk, 630090, Russia

Mariya S. Kharlamova

ORCID ID: [0000-0003-4144-5893](https://orcid.org/0000-0003-4144-5893), Researcher ID: [P-8691-2017](https://orcid.org/P-8691-2017)

E-mail: hms2020@mail.ru

Novosibirsk State University

1, Pirogova st., Novosibirsk, 630090, Russia

The article examines the impact of sanctions on Russian energy sector from theoretical and practical view point. A review of foreign and Russian literature devoted to the positive impact of sanctions on Russian economy in general and in particular on the sector of interest is made. We have revealed contradictory trends that affect production capacity and prices under sanctions. On the one hand, the reduction of oil refining cost in dollar terms and crude oil price decrease allowed gasoline producers to maintain the level of sales profitability without a significant increase in prices. On the other hand, price increase on the imported equipment and technology and limited access to them complicate the implementation of projects that are aimed to the modernization of oil-refining industry. Thus, the aim of the study is to forecast the gasoline market on the basis of assessing of scenarios for the development of the petrochemical industry by Russian producers under sanctions. The forecast also considers the probabilities of modernization project implementation at Russia's largest oil refineries. We have developed the following scenarios for petrochemical industry development: import substitution, conservative and stagnated scenarios. They take into account the growth of octane addictive market as well as challenges that large producers face with under sanctions. The tools for production capacity forecast in terms of macroeconomic and geopolitical uncertainty have been developed on the basis of the expert-statistical Bayesian approach. We have developed possible scenarios for petrochemical industry development and forecasted gasoline volume and prices till 2026 considering the expert survey data that was conducted among market participants in 2016. We have determined the opportunities to support petrochemical industry by the public authorities under sanctions: tax measures (tax remissions to support investment demand out of proceeds of shareholders' interest, due to compensation of the costs associated with this type of expenses, etc.); development of a favorable institutional environment, developed infrastructure, accessible raw materials and technologies. Further the research will be devoted to the assessment of opportunities for the implementation of the tools developed by the authors in other economic sectors of Russia.

Keywords: economic sanctions, import substitution, oil refining industry, gasoline market, scenario forecasting, Bayesian approach, expert survey.

Постановка проблемы и обзор литературы

Санкционная политика США и их союзников в отношении России в связи с кризисом на Украине и другими политическими событиями имеет уже трехлетнюю историю и заслуженно занимает одно из важнейших

мест как в медиапространстве, так и в научной литературе [1]. Как известно, мишенью санкций нового типа (так называемых «умных санкций» [2; 3]) стали как отдельные физические лица, так и целые секторы экономики, в том числе энергетический сектор. Необходимость учета «новой реальности» в условиях долгосрочного и

все более ожесточающегося характера санкций прослеживается в выступлениях политиков¹, журналистов² и научного сообщества [4; 5; 6].

В зарубежных исследованиях в основном отмечается негативное воздействие санкций на состояние российской экономики. Общим выводом работ является то, что в сочетании со значительным по сравнению с 2014 г. падением цен на нефть санкции оказали существенное давление на национальную валюту, доходы бюджета и объемы производства в секторах, зависящих от импорта сырья и технологий. Однако конечный эффект рассматривается как довольно незначительный.

Отмечая негативное воздействие санкций на макроэкономические показатели российской экономики и резко критикуя российскую внешнюю политику, Энн Эшфорд ставит вопрос о том, насколько эффективны «так называемые умные санкции», если в конечном счете они не достигают нужного результата: не меняют поведение российских политиков и, напротив, способствуют поддержанию антизападной риторики [7]. По расчетам австрийского института экономических исследований санкции обошлись Евросоюзу в 90 млрд евро экспортных доходов, и для одной только Германии стоили 400 тыс. рабочих мест [7, с. 117–118]. Значительные потери несут активно сотрудничающие с Россией европейские банки (в частности, австрийский РайффайзенБанк и французский банк Сосьете Женераль). Не меньшими потерями обернулись санкции и для энергетического сектора. Например, компания Эксон Мобил должна отказаться от инвестиционного проекта сотрудничества с Роснефтью по Карскому морю с совокупным объемом инвестиций в 3,2 млрд долларов США. Схожее мнение о недостаточной эффектив-

ности санкций для изменения российско-украинских отношений высказывается и в работе С. Портела [8]. Практически все авторы солидарны в одном: санкции способствовали укреплению международных экономических отношений России и Востока. В случае развития отношений с Китаем эффект от санкций для российской экономики может быть минимальным.

Я. Дрейер и Н. Попеску с опорой на работу Ф. Джимелли отмечают, что санкции наносят ущерб обеим сторонам геополитического противостояния [9]. Экономические последствия санкций для поддерживающих их стран оцениваются как существенные (даже без учета российского продовольственного эмбарго). В работе Э. Петерса показано, что зависимость между антироссийскими санкциями и ценами на газولين для европейских потребителей является статистически значимой, что также подкрепляется расчетами других исследователей, оценивших влияние санкций на европейских потребителей и производителей [10].

Таким образом, санкции оказали крайне противоречивое влияние на энергетическое сотрудничество России со странами Евросоюза. Неслучайно многие европейские страны резко критикуют американские санкционные инициативы, небезосновательно усматривая в них скрытую экспансию США на европейский рынок.

Отечественные авторы акцентируют большее внимание на воздействии санкций на сырьевой сектор (добыча нефти), чем на нефтеперерабатывающую промышленность. Ю. Бобылев, показывая долю данного сектора в структуре ВВП и бюджета, лишь вскользь упоминает проблему санкций, которая имеет значение прежде всего с точки зрения разработки высокотехнологичных проектов, в значительной степени зависящих от зарубежных технологий [11]. Данная мысль развивается в работе А.И. Ханунова и Я.В. Елесиной [12], где авторы подчеркивают значимость диверсификации экспорта и необходимость выработки сценариев развития событий под влиянием санкций.

¹ Медведев: ужесточение санкций США объявили России полноценную торговую войну. URL: <http://tass.ru/politika/4458190> (дата обращения: 03.08.2017).

² Непопулярная механика: почему после выборов в России придется реформировать экономику. URL: https://www.gazeta.ru/comments/2017/08/04_e_10818301.shtml (дата обращения: 05.08.2017).

На начальном этапе санкционного периода в 2014 г. компания НЕОКОН предсказывала негативное влияние санкций на нефтегазовый сектор России в среднесрочном периоде в силу сокращения мирового спроса на нефть и газ [13]. На сегодняшний момент ситуация еще более осложняется в силу консервативной институциональной структуры российского нефтегазового сектора, слабо восприимчивого к применению новых технологий в условиях развития «экономики знаний» [14].

Энергетический сектор, где западные технологии оказывали ключевое влияние, оказался в неоднозначном положении. Исходя из динамики развития российской экономики в 2016 г. и первой половине 2017 г., негативный сценарий, на наш взгляд, вряд ли будет реализован. Во многом это связано с теми внутренними изменениями в институциональной среде и механизмах адаптации экономических агентов к внешним условиям, которые не могут быть выявлены зарубежными исследователями на основе исключительно статистического макроэкономического анализа [15; 16]. Пример такой адаптации в контексте импортозамещения предприятий малого и среднего бизнеса в энергетическом секторе был описан, в частности, в статье отечественных авторов [17]. В этой связи для повышения точности прогноза, включающего разработку сценариев развития отдельных секторов экономики, целесообразно рассматривать информацию о состоянии рынка, основанную в том числе на экспертной интерпретации входящих данных.

Рассмотрим эту возможность на примере товарного рынка автомобильных бензинов в Российской Федерации.

Конъюнктура рынка автомобильных бензинов

Рынок автомобильных бензинов является наиболее значимым с точки зрения развития нефтехимической промышленности, а также целого ряда других отраслей, зависящих от цен на данный вид товара.

Общая емкость российского рынка бензина в 2012–2015 гг. колебалась на уровне 38–40 млн т в год (табл. 1). Наибольший удельный вес товарного рынка составляет бензин с октановым числом 92. Тем не менее удельный вес АИ-92 ежегодно снижается (–4,5 п.п. к уровню 2012 г. до 23,9 млн т в 2015 г.), тогда как доля АИ-95 выросла (+7,2 п.п. до 12,0 млн т).

Таблица 1

Динамика объемов производства автомобильного бензина в РФ в 2012–2015 гг. (по маркам), млн т*

Марка бензина	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
АИ-92	25,75	25,93	25,05	23,90
АИ-95	9,28	10,14	10,92	12,01
АИ-98	0,34	0,38	0,38	0,42
Прочие	2,83	2,28	1,92	1,71
Итого	35,37	36,45	36,35	36,32

* Составлено авторами по источнику: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.07.2016).

Более 60% бензина в России производится 10 предприятиями (табл. 2). В список основных производителей входят Омский НПЗ (11,2% от общего объема), ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез (9,0%), Рязанская НПК (7,7%).

Таблица 2

Структура производства автомобильного бензина в РФ в 2015 г., тыс. т*

Предприятие	Холдинг	Производство бензина, тыс. т	Производство бензина по маркам, %	
			АИ-92	АИ-95
Газпромнефть-ОМПЗ	Газпром нефть	4 245	68	30
ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез	Лукойл	3 416	46	52
Рязанская НПК	Роснефть	2 918	66	33
Газпромнефть-МПЗ	Газпром нефть	2 668	56	44

Окончание табл. 2

Предприятие	Холдинг	Производство бензина, тыс. т	Производство бензина по маркам, %	
			АИ-92	АИ-95
Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез	Роснефть	2 597	38	60
ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка	Лукойл	1 730	73	27
Сургутский ЗСК	Газпром нефть	1 594	87	13
Башнефть-УНПЗ (Уфимский НПЗ)	Роснефть (с 2016 г.)	1 582	93	7
Башнефть-Уфанефтехим		1 474	94	6
Башнефть-Новоил		1 441	50	48
ИТОГО		23 665	63,8	35,1

* Составлено авторами на основе открытых данных компаний.

Проведя качественный и количественный анализ рынка автомобильных бензинов в период действия санкций, сформулируем общие тенденции, присущие нефтехимической промышленности, так как два крупнейших производителя бензина в России – «Роснефть» и «Газпром нефть» – официально попадают в санкционный список.

Несмотря на подписанное в 2011 г. четырехстороннее соглашение о модернизации нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) между нефтяными компаниями, Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору, Федеральной антимонопольной службой и Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии в период санкций отмечается снижение темпов прироста инвестиций в нефтеперерабатывающую промышленность. Большинство участников конференции «Нефтегазопереработка–2015» заявили, что более 40% предприятий перенесли сроки модернизации на 1–4 года.

Следует отметить, что с уменьшением возможности реализации капиталоемких проектов повышается роль высокооктановых присадок (в основном МТБЭ³). Они позволяют с большим экономическим эффектом и при значительном снижении энергозатрат улучшить эксплуатационные свойства бензинов (табл. 3).

³ МТБЭ – метил-трет-бутиловый эфир, являющийся кислородсодержащим октаноповышающим компонентом, который применяется для повышения октанового числа автобензинов.

Таблица 3

Динамика спроса на высокооктановые присадки со стороны российских НПЗ в 2012–2015 гг., тыс. тонн*

НПЗ, всего	2012	2013	2014	2015	Проекты до 2020 г.
Производство	186	183	186	191	377,5 (+97,6%)
Импорт	70	43	60	7	0 (–100%)
Потребление	459	525	528	533	523 (+4,3%)

* Составлено авторами по источнику: официальный сайт Центрального диспетчерского управления Топливо-энергетического комплекса. URL: <http://www.cdu.ru/> (дата обращения: 17.07.2016).

В 2015 г. основной объем МТБЭ в России был произведен для внутреннего товарного рынка (893 тыс. т, или 76%). Примечательно, что практически весь объем импорта присадок (около 90%) в 2012–2014 гг. приходился на предприятия ПАО «Лукойл». С прекращением импортных закупок нефтяной компании «Лукойл» объем российского импорта МТБЭ снизился практически до нулевой отметки. Закупки присадок предприятиями ПАО «НК «Роснефть» у сторонних производителей ежегодно снижались на протяжении 2012–2015 гг. и составили по итогам 2015 г. 245 тыс. т МТБЭ (–27% к уровню 2012 г.). Падение было обусловлено также сокращением закупок Рязанской НПК (из-за запуска значительных мощностей по алкилированию и изомеризации), Саратовского и Сызранского НПЗ и Куйбышевского НПЗ (по причине установки по выпуску МТБЭ). При этом потребление стороннего МТБЭ предприятиями ПАО «Газпром» ежегодно возрастало высокими темпами в 2012–

2015 г.: объем закупок присадок в 2015 г. почти в 2 раза превысил показатель 2012 г.

Создание собственных мощностей на российских НПЗ по производству МТБЭ во многом способствовало сокращению затрат на производство бензина в долларовом выражении.

Согласно рис. 1 доля нефтепереработки в розничной цене бензина в России составляет 13–15%, тогда как доля сырой нефти всего 4%. Ключевую позицию занимает акциз (60%) и наценка (16–20%).

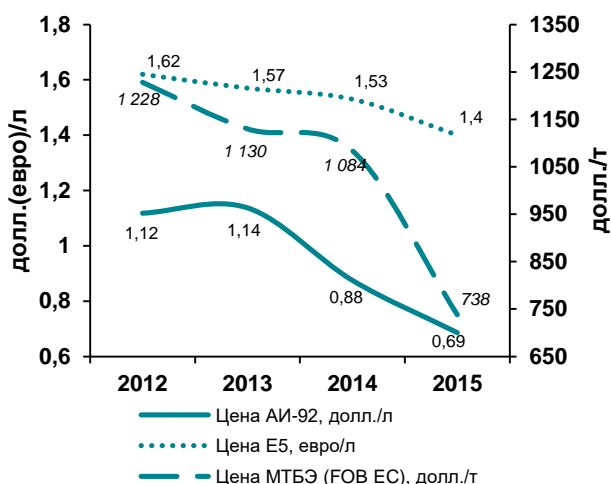


Рис. 1. Динамика цен на автомобильный бензин Е0 (долл./л) и Е5 (евро/л)*

* Составлено авторами на основе мониторинга рынка нефтепродуктов.

Таким образом, сокращение затрат на нефтепереработку в долларовом эквиваленте и цен на сырую нефть позволило производителям бензина сохранить уровень рентабельности продаж без существенного повышения отпускных цен. Фактические колебания цен на автомобильный бензин в период санкций коррелируют с индексом потребительских цен. Реализация проектов алкилирования и изомеризации на российских НПЗ, а также рост внутреннего товарного рынка присадок приведет как к дальнейшему увеличению удельного веса высокооктанового топлива на рынке, так и к росту объема предложения автомобильного бензина в целом.

Однако успех реализации проектов в области нефтехимии в условиях действия санкций затрудняется в связи с повышением цен на импортное оборудование и технологии. Можно предположить, что развитие

нефтехимической отрасли может происходить согласно одному из следующих эталонных сценариев:

«Импортозамещение» (A_1): данный сценарий предполагает интенсивную реакцию на сложившиеся финансовые и торговые ограничения. Оперативно запускается большинство проектов по производству на отечественных предприятиях. Происходит рост товарного рынка и стабилизация цен за счет увеличения поставок внутреннего производства.

«Стабилизация» (A_2): внешнеэкономические ограничения сняты. Курс национальной валюты стабилизируется. Запускаются проекты только с высокой вероятностью реализации, так как поставки из-за рубежа больше не представляют значительных издержек по сравнению с внутренним производством. Товарный рынок растет умеренными темпами.

«Стагнация» (A_3): в совокупности внешние финансовые и торговые условия и жесткая денежно-кредитная политика Банка России, оказывающая негативное влияние на инвестиционный и потребительский спрос, на прогнозном горизонте останутся факторами, сдерживающими экономическое развитие. Возможности привлечения средств на мировых рынках для российских заемщиков по-прежнему ограничены, а высокая неопределенность и величина ставки процента на внутреннем рынке делают инвестиционные вложения рискованными и низкодоходными. В этих условиях будет приостановлено большинство проектов по расширению мощностей. На товарном рынке наблюдается дефицит и рост цен, происходит моральное и физическое устаревание производственных мощностей, вытесняющее неконкурентоспособных отечественных производителей с мирового рынка.

Высокая волатильность курса иностранной валюты, цен на нефть и изменчивая внешнеполитическая и внешнеэкономическая ситуация в целом создают ситуацию неопределенности в оценке всей совокупности факторов, которые оказывают ключевое влияние на рыночную конъюнктуру. Вместе с тем, формируя представления о

ситуации, в которой придется осуществлять производственно-хозяйственную деятельность, экономические агенты определяют совокупность условий игры («условность») и дают рыночную оценку («знание оказывающих влияние факторов») сложившейся ситуации.

Принимаемые экономическими агентами решения, как правило, зависят от оцениваемых условностей, действующих на момент реализации данного решения. Осуществить прогноз планируемого объема выпуска продукции, которая будет востребована на рынке, представляется возможным за счет выявления консенсусного значения из экспертного знания, учитывающего всю совокупность имеющегося у производителей профессионального опыта в анализе и планировании ключевых элементов рыночной конъюнктуры. В этой связи представляется возможным охарактеризовать оцениваемую экономическими агентами конъюнктуру рынка, исходя из вероятностей реализации описанных выше сценариев развития нефтехимической отрасли.

Инструментарий и результаты прогнозирования конъюнктуры рынка автомобильного бензина на основе экспертно-статистического байесовского подхода

В настоящем исследовании прогнозирование объема производства и развития конъюнктуры рынка осуществлялось на основе экспертных мнений, полученных в результате опроса представителей нефтяных компаний. Основная часть опроса (оценочный блок) была организована в соответствии с экспертно-статистическим байесовским подходом.

Заочный экспертный опрос среди представителей российских предприятий нефтехимической промышленности был проведен в августе 2016 г. На первом этапе осуществлялось формирование базы экспертов на основе перечня *Thomson Reuters Kortes*.

Уточним, что заочный экспертный опрос предполагает проведение анкетирования экспертов с целью получения экспертно-

ного знания – безусловных вероятностей событий, являющихся решением определенной проблемы (предлагается распределить 100% шансов между тремя событиями из соответствующего списка из пяти проблем); условных вероятностей тех же событий в предположении, что некий сценарий уже реализуется.

Необходимое условие включения в базу экспертов – самоидентификация эксперта с исследовательской группой и наличие у него опыта работы (не менее 5 лет) на предприятии нефтехимической промышленности.

Вторым этапом выступила самооценка экспертов на основе коэффициента компетентности, позволившая сформировать окончательный список участников исследования. Данный этап применялся с целью исключения из предварительного списка экспертов группы, не удовлетворяющей требованиям к необходимому уровню компетентности и составления окончательного списка. Итоговое значение коэффициента компетентности формируется на основании оценок, которые указал потенциальный эксперт и рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{k_1 + k_2 + k_3}{3}, \quad (1)$$

где k_1 – числовое значение самооценки уровня своих знаний общей рыночной ситуации на рынке нефтехимической продукции и исследуемого перечня номенклатуры; k_2 – числовое значение самооценки практического опыта в нефтехимической промышленности на занимаемой должности; k_3 – числовое значение самооценки способности к прогнозу исследуемого рынка⁴.

Если значение коэффициента K строго больше 0,55, то его обладатель включается в экспертную группу. В ходе экспертного опроса было разослано 30 анкет и получено 18 ответов. Конечный список информантов представлен в табл. 4.

⁴ Горшков М.К., Шереги Ф. Прикладная социология: методология и методы: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 139.

Таблица 4

Предприятия – участники заочного экспертного опроса*

Предприятие	Адрес	Телефонный код, e-mail / телефакс	К
ООО «ЛУКОЙЛ-НИЖЕГОРОДНЕФТЕОРГСИНТЕЗ»	607650, Россия, Нижегородская обл., г. Кстово, промзона	г. Нижний Новгород - 831, г. Кстово – 83145 infonnos@nnos.lukoil.com	0,74
АО «КУЙБЫШЕВСКИЙ НПЗ»	443004, Россия, г. Самара, ул. Грозненская, 25	г. Самара - 846 sekr@knpz.rosneft.ru	0,61
АО «СЫЗРАНСКИЙ НПЗ»	446009, Россия, Самарская обл., г. Сызрань, ул. Астраханская, 1	г. Сызрань – 8464 sekr@snpz.rosneft.ru	0,59
АО «РЯЗАНСКАЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ»	390011, Россия, г. Рязань, Район Южный Промузел, 8	г. Рязань – 4912 rnpk@rosneft.ru	0,67
АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-ОНПЗ»	644040, Россия, г. Омск-40, Проспект Губкина, 1	г. Омск – 3812 konc@omsk.gazprom-neft.ru	0,81
АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МОСКОВСКИЙ НПЗ»	109429, Россия, г. Москва, м-р Капотня, 2-й квартал, д. 1, корп. 3	г. Москва – 495 info@mnpz.ru	0,79
ФИЛИАЛ «БАШНЕФТЬ-УФАНЕФТЕХИМ»	450045, Россия, Башкортостан, г. Уфа	г. Уфа -347 (347) 243-22-22	0,73
ФИЛИАЛ «БАШНЕФТЬ-УНПЗ»	450029, Россия, Башкортостан, г. Уфа, ул. Ульяновых, 74	г. Уфа -347 (347) 242-55-73	0,58
АО «СЛАВНЕФТЬ-ЯРОСЛАВНЕФТЕОРГСИНТЕЗ»	150000, Россия, г. Ярославль, Московский проспект, д. 130	г. Ярославль – 4852 post@yorp.yaroslavl.ru	0,62
АО «ТАИФ-НК»	423570, Россия, Татарстан, г. Нижнекамск, ОПС-11, а/я 20	г. Нижнекамск - 8555 referent@taifnk.ru	0,64
АО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»	423574, Республика Татарстан, г. Нижнекамск	г. Нижнекамск - 8555 inform@nknh.ru	0,58
ФИЛИАЛ «БАШНЕФТЬ-НОВОЙЛ»	450037, Россия, Башкортостан, г. Уфа–37	г. Уфа – 347 (347) 235-83-10	0,61
АО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»	453256, Россия, Башкортостан, г. Салават, ул. Молодогвардейцев, 30	г. Салават – 34763 snos@snos.ru	0,73
ООО «СИБУР-КСТОВО»	607650, Нижегородская область, Кстовский район, г. Кстово, промзона	г. Кстово – 83145 (83145) 9-49-10	0,75
ООО «ТОМСКНЕФТЕХИМ»	634067, г. Томск, Кузовлевский тракт, д. 2, стр. 202	г. Томск info@tnhk.sibur.ru	0,69
АО «АНГАРСКАЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»	665830, Россия, Иркутская обл., г. Ангарск	г. Ангарск -3955 delo@anhk.rosneft.ru	0,76
АО «КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ»	420051, г. Казань, ул. Беломорская, 101	г. Казань - 843 kos@kos.ru,	0,71
АО «ОМСКИЙ КАУЧУК»	644035, Омск, пр. Губкина, 30	г. Омск -3812 nfo@ok.titan-chem.ru	0,75

* Составлено авторами на основе перечня Thomson Reuters Kortex. URL: <http://www.kortex.com> (дата обращения: 15.08.2016).

Логико-математические основания применения байесовского подхода неоднократно излагались в работах по политическому сценарному прогнозированию [18], а также были апробированы в экономических исследованиях [19]. Данный метод является трудоемким преимущественно за счет количества итераций, которые необходимо произвести для расчета вероятностей реализации сценариев. Указанные выше работы представляют политический и экономический прогноз и диагностику экспертных мнений относительно развития целой страны. Однако для исследования конкретного рынка и определенного продукта полную группу образует куда более узкий перечень событий, что существенно сокращает количество итераций без ущерба для информативности показателей, если в качестве индикатора выбран верный продукт. Логико-математические основания сценарного прогнозирования с помощью данного инструментария подробно изложены в указанных работах, поэтому далее целесообразно охарактеризовать только ключевые его элементы и обозначения.

Модель сценарного прогноза описывается перечнем из пяти компонентов, опре-

деляющих подход к сценарному прогнозированию:

1. Базовые сценарии.
2. Проблемы.
3. События.
4. Оценки апостериорных условных шансов событий.
5. Оценки априорных шансов событий.

Количественная информация состоит из двух блоков. Во-первых, это априорные экспертные оценки шансов событий, являющихся решением определенной проблемы (предлагается распределить 100% шансов между событиями из соответствующего списка, то есть оценить безусловные вероятности событий $p_i(j)$, $1 \leq j \leq s_i$, $1 \leq i \leq n$). Во-вторых, апостериорные (байесовские) экспертные оценки шансов тех же событий в предположении, что некий сценарий уже реализовался (то есть $p(B|A_k)$) для вероятности события B при условии, что сценарий A_k реализовался).

Для наглядности в табл. 5 представлен пример агрегированных безусловных оценок шансов событий (столбец P) и байесовских оценок вероятностей событий при условии, что определенный сценарий уже произошел (столбцы A).

Таблица 5

Пример экспертных оценок априорных и апостериорных шансов событий по проблеме расширения мощностей до 2026 г.*

Расширение производственных мощностей	Вероятность	Сценарии		
	P	A_1	A_2	A_3
Реализация всех проектов из представленного списка (возможны лишь небольшие сдвиги по срокам)	19	72	20	0
Реализация только крупных проектов (зависимость от импорта сокращается умеренными темпами)	76	25	62	11
Почти все проекты приостановлены	5	3	18	89

* Составлено авторами на основе заочного экспертного опроса.

В статье, посвященной политическому прогнозированию, выработывались коллективные консенсусные экспертные оценки шансов событий, однако в нашем исследовании обсуждение не представилось возможным и за консенсусное значение было принято робастное среднее⁵.

Так, у нас имеется 3 сценария, которые обозначены символами A_1 , A_2 и A_3 . $q_m(A_k)$, - шансы k -го сценария на m -м шагу реализации некоторой цепочки событий, где B_h - одно из событий проблемы $P_j(h)$. Расчет ведется рекуррентно по формуле Байеса

⁵ Исключаются наибольшее и наименьшее значения; затем оставшиеся значения усредняются, и после это-

го сумма оцениваемых шансов событий по всем событиям из списка нормируется к единице (100%).

при $q_0(A_1) = \dots = q_0(A_3) = 0,2$ (равновероятны на первом шагу):

$$q_{m+1}(A_k) = \frac{q_m(A_k) * p(B_{m+1}|A_k)}{\sum_{g=1}^3 q_m(A_g) * p(B_{m+1}|A_g)}, \quad \text{где } k = \overline{1,3}, m = \overline{1,5}. \quad (2)$$

Затем следует оценить компоненты функции принадлежности $F = (f_1, \dots, f_k)$, усредняя величины $f_r = (j_1, \dots, j_n)$ по всем возможным наборам событий $B_1(j_1), \dots, B_n(j_n)$:

$$f_r = \sum_{1 \leq j_1 \leq s_1; \dots; 1 \leq j_n \leq s_n} f_r = (j_1, \dots, j_n) * p_1(j_1) * \dots * p_n(j_n), \quad \text{где } f_r = (j_1, \dots, j_n) = g_r^{(n)}, 1 \leq r \leq k. \quad (3)$$

Далее представим результаты сценарного прогнозирования.

На рис. 2 приведены значения вероятностей реализации сценариев по данным экспертного опроса.

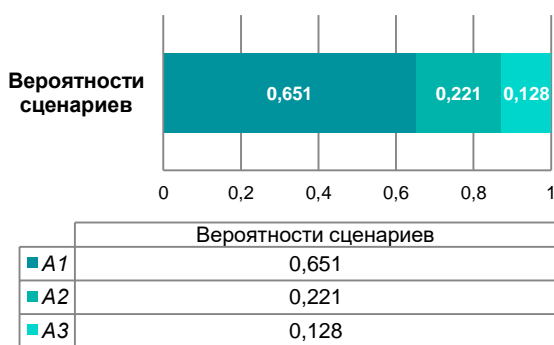


Рис. 2. Вероятности реализации сценариев A_1, A_2, A_3 *

* Составлено авторами по данным экспертного опроса.

Эксперты солидарны в том, что движение по направлению «Импортозамещение» выглядит не только наиболее вероятным выбором для России, но и вполне

надежным и привлекательным с точки зрения имеющихся возможностей. В условиях неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и отсутствия экономического роста возможности привлечения средств на мировых рынках для российских заемщиков по-прежнему будут ограничены. В совокупности внешние финансовые и торговые условия для России на прогнозном горизонте останутся фактором, сдерживающим экономическое развитие. Однако информанты намерены интенсивно реагировать на сложившиеся финансовые и торговые ограничения.

С учетом найденных вероятностей далее был построен прогноз товарного рынка, взвешенный по вероятностям реализации проектов, соответствующим им мощностям и направлениям поставок с учетом даты планируемого расширения мощностей (табл. 6).

Пунктирными стрелками указаны значения, переносимые на следующий период (на 2018 г.). Выходящей за таблицу стрелкой обозначена сумма переносимых на следующий период мощностей, которые были взвешены по соответствующим вероятностям по формуле:

$$Q_m = \sum_{n=1}^k p_n * (a_{mn} + \sum_{s=1}^{m-1} (a_{m-s;n} - a_{m-s;n} * p_n)), \quad (4)$$

где m – величина, на которую прогнозный год отдален от текущего; k – количество сценариев; Q – объем производства в году m всего, a_{mn} – объем производства в году m по проекту с вероятностью p_n ; p_n – вероятность реализации проекта, где $n \in \overline{1, k}$.

Таблица 6

Расчет прогнозного значения объема производства автомобильного бензина, взвешенного по вероятности реализации сценариев на 2017 г.*

Проект	Роснефть	Газпром	Лукойл
Мощность (млн т/г.)	2,2 <i>(2,2-1,43)*0,651=+0,5</i>	1,65	2,15
Вероятность	0,651	0,221 <i>(1,65-0,365)*0,221=+0,284</i>	0,128 <i>(2,15-0,275)*0,128=+0,24</i>
ИТОГО	1,43	0,365	0,275

+1,024 ↓

* В расчетах проекты сгруппированы по вероятности реализации.

Таким образом, в прогноз объемов производства были включены проекты,

сгруппированные по вероятности реализации в соответствии с экспертным мнением

(высокой, средней и низкой вероятности реализации) были поставлены в соответствии со сценариями A_1 , A_2 и A_3).

На рис. 3 представлены результаты прогноза.

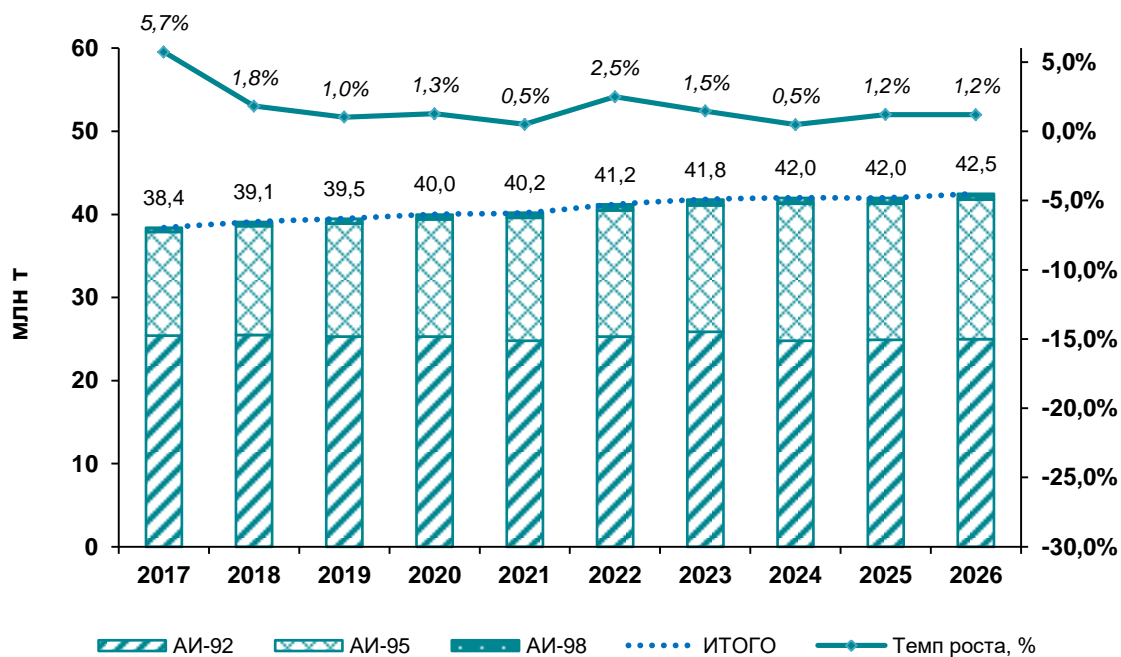


Рис. 3. Прогноз производства автомобильных бензинов до 2026 г.

Согласно результатам прогнозирования совокупный объем товарного рынка бензинов в России составит около 43 млн т, что превышает показатель 2015 г. более чем на 15%. В разрезе марок прогнозируется следующие отношения: АИ-92 – 25 млн т (+4,6%), АИ-95 – 12,0 млн т (+39,8%) и АИ-98 – 0,4 млн т (+66,7%). Доля бензинов с октановым числом выше 95 увеличится к 2026 г. до 41,2%. Ожидаемый рост товарного рынка в 2017–2020 гг. высокооктановых бензинов связан в первую очередь с увеличением мощностей производства присадок на предприятиях Роснефти (в частности, на Куйбышевском и Рязанском НПЗ), а также на Московском НПЗ.

Однако среднегодовой темп роста товарного рынка за последующие 10 лет составит всего 1,7%. Данный параметр во многом продиктован замедлением роста розничных цен на автомобильный бензин, что обусловлено высокой вероятностью стабилизации цен на сырьевые компоненты (сырую нефть и присадки) [20], а также позитивными инфляционными ожиданиями. Замедление темпов инфляции в 2016 г. обу-

словлено снижением реальной заработной платы в 2015 г. на 9,3%, а также ростом уровня безработицы на 0,4 п.п. (относительно 2014 г.) до 5,8% по экономически активному населению. Согласно базовому прогнозу Министерства экономического развития РФ уровень безработицы до 2018 г. не изменится (в 2019 г. – 5,7%), темпы роста реальной заработной платы с 2017 г. составят 1,25%. Общее количество экономически активного населения будет снижаться на 0,57% в год. Учитывая неизменность уровня безработицы при переменном уровне инфляции, изменение потребительских цен происходит с параллельным изменением дохода. С учетом прогнозируемых темпов инфляции составим прогноз цен на автомобильный бензин в России (рис. 4).

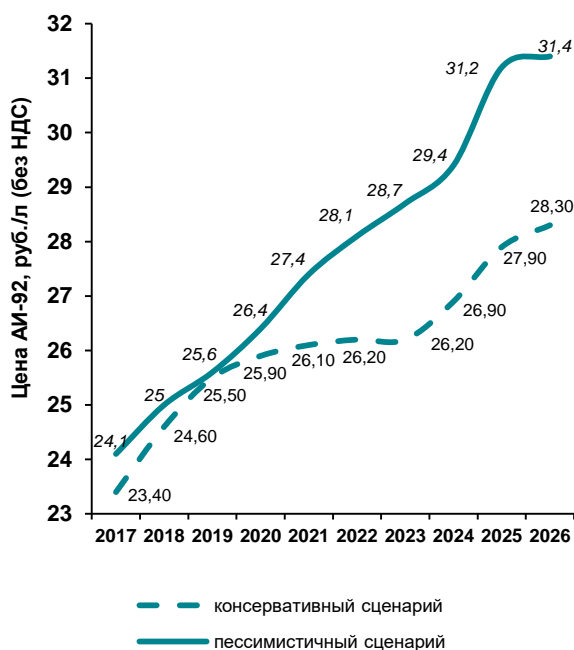


Рис. 4. Прогноз розничных цен на АИ-92 до 2026 г.

Таким образом, розничная цена на бензин при прогнозируемых темпах инфляции составит 28,3 руб./л без НДС, что на 28,6% выше уровня 2016 г.

Стоит отметить, что данные прогнозные значения рассматриваются при неизменности иных параметров, влияющих на ценообразование на рынке, в частности неизменности налоговой политики, условий конкуренции и доходов потребителей. Очевидно, что почти десятилетний период прогнозирования является достаточно длительным для принятия краткосрочных решений в области оперативных мер по корректировке экономической политики.

Заключение

В результате исследования можно сделать вывод о влиянии санкций как на нефтехимический сектор России, так и на конъюнктуру рынка социально значимых продуктов, в том числе автомобильного бензина.

В первую очередь антироссийские санкции оказали влияние на ожидания рыночных игроков. Дискуссии вокруг положительных и отрицательных последствий антироссийских санкций повлекли к усилению неопределенности, ставшей неблагоприятным фоном для политики импортозамещения. Многие крупные нефтеперераба-

тывающие предприятия заявили о задержках или временной приостановке проектов по модернизации мощностей, что неизбежно может привести к замедлению прироста предложения автомобильного бензина в России. В первую очередь данная тенденция относится к высокооктановому топливу, производство которого требует либо создания собственных мощностей по алкилированию и изомеризации, либо закупки октаноповышающих присадок. Учитывая, что большая часть оборудования, необходимого для реализации данных процессов, не имеет отечественных аналогов и заемные средства в иностранных банках для ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть»» существенно ограничены, негативные последствия санкций (в случае их пролонгации) могут усилиться. В худшем случае может усилиться рост цен на автомобильный бензин для конечного потребителя.

В этой связи актуализируется необходимость уточнения прогнозов конъюнктуры рынка автомобильных бензинов со стороны как государственных органов, так и частного сектора. Однако в условиях неопределенности многие из используемых статистических и эконометрических методов не позволяют получить достоверного описания сложившейся ситуации. В данном случае необходим подход, который позволит учесть оценки бизнеса относительно перспектив развития нефтехимической отрасли по заданным сценариям. Для этого в исследовании специфицирован экспертно-статистический байесовский подход, что позволило разработать инструментарий прогнозирования объемов производства автомобильного бензина. В основе методологии прогнозирования заложен принцип поиска конвенционального экспертного мнения, на основе которого определялись реальные перспективы реализации крупных проектов в области модернизации производственных мощностей НПЗ.

По результатам экспертного опроса и расчета вероятностей реализации сценариев развития нефтехимической отрасли, предложен прогноз конъюнктуры рынка автомобильного бензина в РФ, включаю-

щий в себя равновесный выпуск и розничные цены для конечного потребителя. Производители нефтехимической продукции, выступающие в качестве экспертов, высоко оценили вероятность сценария «импортозамещения» в условиях санкций. Однако реализация данного сценария представляется невозможной без государственной поддержки.

Полученные результаты могут быть использованы представителями органов государственной власти для совершенствования механизма поддержки экономических субъектов, которые осуществляют конкретные мероприятия в сфере импортозамещения. В частности, это могут быть меры налогового характера (налоговые скидки для поддержания инвестиционного спроса за счет собственного капитала), компенсации ряда затрат, связанных с данным видом расходов, и др.

Пристального внимания со стороны государства заслуживают в том числе условия, определяющие интенсивность развития нефтехимической отрасли. К таким условиям относятся, прежде всего, благоприятная институциональная среда, развитая инфраструктура, доступность сырья и технологий.

Необходимо также обратить внимание на жесткое законодательство, ограничивающее возможности внедрения инновационных технологий, способствующих росту производительности и экологичности производства. В особенности следует отметить жесткие ограничения для производителей этил-трет-бутилового эфира (ЭТБЭ) в виде акцизов на биоэтанол. ЭТБЭ является более чистым компонентом, нежели МТБЭ, а также обладает лучшими октаноповыша-

ющими свойствами. Учитывая ограничения на использование МТБЭ в Европе при производстве бензинов нового экологического стандарта, данный продукт также обладает экспортным потенциалом. Однако высокие акцизы на биоэтанол, которые фактически приравнивают его к этиловому спирту, делают производство ЭТБЭ в России экономически нецелесообразным.

Другим не менее важным ограничением развития нефтехимической отрасли, является высокая стоимость логистики на территории РФ. В соответствии с курсом Президента России по развитию Дальнего Востока многие сибирские компании заинтересованы в содействии опережающему развитию территорий. Однако естественные монополии создают преграды для развития конкуренции на этих рынках. Рынок нефтехимической продукции не ограничивается конкретным регионом, следовательно, развитие инфраструктуры и ужесточение контроля над естественными монополиями на отдаленных территориях могут оказать стимулирующее воздействие на конкуренцию в масштабах всего рынка.

В качестве дальнейших перспектив исследования следует отметить прежде всего оценку возможностей применения описанного инструментария для других секторов экономики. В отечественной науке экспертно-статистический байесовский подход, который длительное время применялся исключительно для политического прогнозирования, приобретает популярность в Сибирской школе ресурсной экономики. В других попавших под санкции отраслях российской экономики его потенциал до сих пор не раскрыт.

Благодарности

Публикация подготовлена в рамках НИР по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ на 2017 год (утверждено Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 07.03.2017 № 1508п-П17) по теме «Экономические санкции против России: пути минимизации ущерба и преодоления автаркии» (ВТК-ГЗ-23-17).

Список литературы

1. *Экономические санкции против России: ожидания и реальность*: монография / коллектив авторов; под науч. ред. Р.М. Нуреева. М: КНОРУС, 2017. 194 с.

2. *Cortright D., Lopez G.A.* Smart sanctions: targeting economic statecraft. N.Y.: Rowman & Littlefield, 2002. 259 p.
3. *Афонцев С.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 20–36.
4. *Fischer S.* A permanent state of sanctions? Proposal for a more flexible EU sanctions policy toward Russia // Stiftung Wissenschaft und Politik. April 2017. 8 p. URL: https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2017C11_fhs.pdf (дата обращения: 08.08.2017).
5. *Veebel V., Markus R.* At the dawn of a new era of sanctions: Russian-Ukrainian crisis and sanctions // *Orbis*. 2016. Vol. 60. №. 1. P. 128–139.
6. *Hannah T.W.* The new cold war: A novel regulatory takings theory on economic sanctions against exploration and production in Russia // *Houston Journal of International Law*. 2017. Spring. P. 461–489. URL: <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/hujil39&div=19&id=&page> (дата обращения: 02.08.2017).
7. *Ashford E.J.* Not-so-smart sanctions: the failure of western restrictions against Russia // *Foreign Affairs*. 2016. January/February Issue. P. 114–123.
8. *Portela C.* The EU's use of 'targeted' sanctions: evaluating effectiveness // CEPS Working Document. March 2014. № 391. URL: ceps.eu/system/files/WD391%20Portela%20EU%20Targeted%20Sanctions.pdf (дата обращения: 08.08.2017).
9. *Dreyer I., Popescu N.* Do sanctions against Russia work? // *European Union Institute for Security Studies*. December 2014. № 35. P. 1–4.
10. *Peters E.S.* An inquiry into the effect of the 2014 Russian sanctions on European gasoline markets // *University of Tennessee Honors Thesis Projects*. 5-2017. URL: http://trace.tennessee.edu/utk_chanhonproj/2048 (дата обращения: 04.08.2017).
11. *Бобылев Ю.* Развитие нефтяного сектора в России // *Вопросы экономики*. 2015. № 6. С. 45–62.
12. *Ханунов А.И., Елесина Я.В.* Нефтяная промышленность России в условиях санкций // *Вестник молодых ученых СГЭУ*. 2015. № 1 (31). С. 159–163.
13. *Влияние экономических санкций на российский нефтегазовый комплекс*. М.: Компания экспертного консультирования «НЕОКОН», 2014. 44 с.
14. *Крюков В.А.* Экономика знаний и минерально-сырьевой сектор – особенности взаимодействия в современных условиях // *Вестник Омского университета*. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 52–59.
15. *Dreger Ch., Kholodilin K.A., Ulbricht D., Fidrmuc J.* Between the hammer and the anvil: The impact of economic sanctions and oil prices on Russia's ruble // *Journal of Comparative Economics*. 2016. Vol. 44. № 2. P. 295–308.
16. *Tuzova Y., Qayum F.* Global oil glut and sanctions: The impact on Putin's Russia // *Energy Policy*. 2016. Vol. 90. P. 140–151.
17. *Kapitonov I.A., Korolev V.G., Shadrin A.A., Shulus A.A.* Small and medium-sized enterprises as a driver of innovative development of the Russian fuel and energy complex // *International Journal of Energy Economics and Policy*. 2017. Vol 7. № 3. P. 231–239.
18. *Благовещенский Ю.Н., Кречетова М.Ю., Сатаров Г.А.* Экспертно-статистический байесовский подход к сценарному политическому прогнозированию // *Полис. Политические исследования*. 2012. № 4. С. 74–96.
19. *Михайловская Д.С., Трочинская Д.А., Шмат В.В.* Будущее российской экономики глазами «отцов» и «детей». Взгляд третий // *ЭКО*. 2017. № 2. С. 36–62.
20. *Сидорова Е.* Энергетика России под санкциями Запада // *Международные процессы*. 2016. Том 14. № 1. С. 143–155.

Статья поступила в редакцию 11.08.2017

Сведения об авторах

Капогузов Евгений Алексеевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (Россия, 644053, г. Омск, пл. Лицкевича, 1; e-mail: egenk@mail.ru).

Чупин Роман Игоревич – кандидат социологических наук, научный сотрудник Лаборатории экономических исследований Омской области, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (Россия, 644024, г. Омск, пр. Академика Лаврентьева, 17; e-mail: roman-chupin@ya.ru).

Харламова Мария Сергеевна – магистрант кафедры экономической теории, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (Россия, 630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, 1; e-mail: hms2020@mail.ru).

Acknowledgements

The article has been written as a part of the scientific research on the public instruction of the Financial University under the Government of the Russian Federation for 2017 (confirmed by a Deputy Chairman of the Government of the Russian Federation 07.03.2017, no. 1508p-P17). The research is called “Economic sanctions against Russia: ways to reduce loss and to overcome autarchy” (VTK-GZ-23-17).

References

1. *Ekonomicheskie sanktsii protiv Rossii: ozhidaniya i real'nost': monografiya. kollektiv avtorov; pod nauch. red. R.M. Nureeva* [Economic Sanctions Against Russia: Expectations and Reality. Ed. by R.M. Nureev]. Moscow, KNORUS Publ., 2017. 194 p. (In Russian).
2. Cortright D., Lopez G.A. *Smart Sanctions: Targeting Economic Statecraft*. N.Y., Rowman & Littlefield, 2002. 259 p.
3. Afontsev S. Vыход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? [The Way Out of the Crisis in Terms of Sanctions: is the Mission Impossible?] *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2015, no. 4, pp. 20–36. (In Russian).
4. Fischer S. A Permanent State of Sanctions? Proposal for a More Flexible EU Sanctions Policy toward Russia. *Stiftung Wissenschaft und Politik*, April 2017. 8 p. Available at: https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2017C11_fhs.pdf (accessed 08.08.2017).
5. Veebel V., Markus R. At the Dawn of a New Era of Sanctions: Russian-Ukrainian Crisis and Sanctions. *Orbis*, 2016, vol. 60, no. 1, pp. 128–139.
6. Hannah T.W. The New Cold War: A Novel Regulatory Takings Theory on Economic Sanctions Against Exploration and Production in Russia. *Houston Journal of International Law*, 2017, Spring, pp. 461–489. Available at: <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/hujil39&div=19&id=&page> (accessed 2.08.2017).
7. Ashford E.J. Not-So-Smart Sanctions: The Failure of Western Restrictions against Russia. *Foreign Affairs*, 2016, January, February Issue, pp. 114–123.
8. Portela C. The EU's Use of 'Targeted' Sanctions: Evaluating Effectiveness. *CEPS Working Document*, 2014, no. 391. Available at: ceps.eu/system/files/WD391%20Portela%20EU%20Targeted%20Sanctions.pdf (accessed 08.08.2017).
9. Dreyer I., Popescu N. Do Sanctions Against Russia Work? *EU Institute for Security Studies*, December 2014, no. 35, pp. 1–4.
10. Peters E.S. An Inquiry Into the Effect of the 2014 Russian Sanctions on European Gasoline Markets. *University of Tennessee Honors Thesis Projects*, 2017. Available at: http://trace.tennessee.edu/utk_chanhonproj/2048 (accessed 04.08.2017).
11. Bobylev Yu. Razvitiye neftyanogo sektora v Rossii [The Development of the Oil sector in Russia]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2015, no. 6, pp. 45–62. (In Russian).
12. Khanunov A.I., Elesina Ya.V. Neftyanaya promyshlennost' Rossii v usloviyakh sanktsii [Russian Oil Industry under Conditions]. *Vestnik molodykh uchenykh SGEU* [Bulletin of Young Scientists of Samara State University of Economics], 2015, no. 1 (31), pp. 159–163. (In Russian).
13. *Vliyanie ekonomicheskikh sanktsii na rossiiskii neftegazovyi kompleks* [The Impact of Economic Sanctions on the Russian Oil and Gas Complex]. Moscow, "NEOKON" Publ., 2014. 44 p. (In Russian).
14. Kryukov V.A. Ekonomika znaniy i mineral'no-syr'evoi sektor – osobennosti vzaimodeistviya v sovremennykh usloviyakh [Knowledge Economy and Mining Sector – Features of Interaction in Modern Conditions]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Herald of Omsk University. Series “Economics”], 2016, no. 1, pp. 52–59. (In Russian).

15. Dreger Ch., Kholodilin K.A., Ulbricht D., Fidrmuc J. Between the Hammer and the Anvil: The Impact of Economic Sanctions and Oil Prices on Russia's Ruble. *Journal of Comparative Economics*, 2016, vol. 44, no. 2, pp. 295–308.
16. Tuzova Y., Qayum F. Global Oil Glut and Sanctions: The Impact on Putin's Russia. *Energy Policy*, 2016, vol. 90, pp. 140–151.
17. Kapitonov I.A., Korolev V.G., Shadrin A.A., Shulus A.A. Small and Medium-Sized Enterprises as a Driver of Innovative Development of the Russian Fuel and Energy Complex. *Journal of Energy Economics and Policy*, 2017, vol. 7, no. 3, pp. 231–239.
18. Blagoveshchenskii Yu.N., Krechetova M.Yu., Satarov G.A. Ekspertno-statisticheskii baiesovskii podkhod k stsenamomu politicheskomu prognozirovaniyu [Expert-statistical Bayesian Approach to Scenario Political Forecasting]. *Polis. Politicheskie issledovaniya* [Polis. Political Studies], 2012, no. 4, pp. 74–96. (In Russian).
19. Mikhailovskaya D.S., Trochinskaya D.A., Shmat V.V. Budushchee rossiiskoi ekonomiki glazami "ottsov" i "detei". Vzglyad tretii [The Future of Russian Economy in the Eyes of «Fathers» and «Sons». The Third Sight]. *EKO*, 2017, no. 2, pp. 36–62. (In Russian).
20. Sidorova E. Energetika Rossii pod sanktsiyami Zapada [Russian Energy Industry under the Western Sanctions]. *Mezhdunarodnye protsessy* [International Trends], 2016, vol. 14, no. 1 (44), pp. 143–155. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 11.08.2017

Information about the Authors

Kapoguzov Evgeny Alekseevich – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Economic Theory and Entrepreneurship Department, Dostoevsky Omsk State University (1, ploshchad' Litskevicha, Omsk, 644053, Russia; e-mail: egenk@mail.ru).

Chupin Roman Igorevich – Candidate of Sociological Sciences, Research Assistant at Omsk Laboratory of Economic Research, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (17, prospekt Akademika Lavrent'eva, Novosibirsk, 630090, Russia; e-mail: roman-chupin@ya.ru).

Kharlamova Mariya Sergeevna – Master Student at the Department of Economic Theory, Novosibirsk State University (1, Pirogova st., Novosibirsk, 630090, Russia; e-mail: hms2020@mail.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Харламова М.С. Сценарии развития нефтехимической отрасли России в условиях санкций: прогноз конъюнктуры рынка автомобильного бензина на основе байесовского подхода // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 421–436. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-421-436

Please cite this article in English as:

Kapoguzov E.A., Chupin R.I., Kharlamova M.S. Scenarios for Russian petrochemical industry development under sanctions: forecast of automobile gasoline market based on the Bayesian approach. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 421–436. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-421-436

РАЗДЕЛ III. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-437-452

УДК 332.1(470+571)

ББК 65.04

JEL Code R 11

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОССИИ**Матвей Сергеевич Оборин**ORCID ID: [0000-0002-4281-8615](https://orcid.org/0000-0002-4281-8615), Researcher ID: [H-6729-2017](https://publons.com/urn:li:member:6729-2017)Электронный адрес: recreachin@rambler.ruПермский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова
614070, Россия, г. Пермь, бульвар Гагарина, 57Пермский государственный национальный исследовательский университет
614990, Россия, г. Пермь, ул. Букирева, 15**Марина Юрьевна Шерешева**ORCID ID: [0000-0002-8153-7111](https://orcid.org/0000-0002-8153-7111), Researcher ID: [M-9221-2013](https://publons.com/urn:li:member:9221-2013)Электронный адрес: m.sheresheva@gmail.comМосковский государственный университет имени М.В. Ломоносова
119991, Россия, г. Москва, Ленинские горы, 1-46**Николай Александрович Иванов**ORCID ID: [0000-0002-7336-5583](https://orcid.org/0000-0002-7336-5583), Researcher ID: [K-6470-2017](https://publons.com/urn:li:member:6470-2017)Электронный адрес: n.a.ivanov33@gmail.comМосковский государственный университет имени М.В. Ломоносова
119991, Россия, г. Москва, Ленинские горы, 1-46

Активное изучение различных сторон современных процессов урбанизации и глобализации мировой экономики с акцентом на стремительный рост информационных технологий и формирование постиндустриального общества привело к снижению интереса исследователей к целому ряду важных аспектов традиционной проблематики. К таким аспектам можно отнести изучение малых городов и их роль в развитии регионов и страны в целом. Современная ситуация в большинстве российских регионов требует пристального внимания к проблемам и перспективам малых городов, развитие которых сдерживается целым рядом факторов. В частности, множество проблем в их развитии, таких как градостроительные, экологические, социальные, демографические, экономические и др., на данный момент недостаточно изучены и требуют проведения фундаментальных исследований. Комплексная оценка основных направлений развития таких поселений позволяет с помощью экономических и социальных показателей, а также индикаторов развития инфраструктуры и экономики знаний оценить прогрессивность процесса обновления территориальных систем. Основная идея статьи заключается в выявлении особенностей и проблем развития малых городов трех субъектов РФ (Владимирская, Тульская область и Пермский край). Целью исследования является определение стратегических направлений социально-экономического развития малых городов с учетом имеющихся перспектив и потенциала для роста экономики данных территорий. В ходе исследования дана характеристика нормативно-правовой базы местного управления, проведен сравнительный анализ динамики развития малых городов по спектру основных демографических и социально-экономических показателей. Методологию исследования составляют статистический метод, метод системного анализа, контент-анализ документов, формально-логический метод. Результаты исследования заключаются в систематизации факторов реализации инструментов социально-экономического развития данных территорий, определении направлений совершенствования государственных программ и повышения эффективности стратегического и оперативного управления муниципальными образованиями. Выводом исследования является заключение о необходимости развивать потенциал малых городов на основе формирования промышленных и инновационных центров с учетом специфики отдельно взятого региона.

Ключевые слова: малые города, развитие территорий, комплексная оценка, демографические показатели, социально-экономические показатели, стратегия развития, государственное управление.

FOUNDATIONS FOR STRATEGIC TARGETS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN TOWNS

Matvey S. Oborin

ORCID ID: [0000-0002-4281-8615](https://orcid.org/0000-0002-4281-8615), Researcher ID: [H-6729-2017](https://orcid.org/H-6729-2017)

E-mail: recreachin@rambler.ru

Perm Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics

57, Boulevard Gagarina, Perm, 614070, Russia

Perm State University

15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia

Marina Yu. Sheresheva

ORCID ID: [0000-0002-8153-7111](https://orcid.org/0000-0002-8153-7111), Researcher ID: [M-9221-2013](https://orcid.org/M-9221-2013)

E-mail: m.sheresheva@gmail.com

Lomonosov Moscow State University

1-46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia

Nikolay A. Ivanov

ORCID ID: [0000-0002-7336-5583](https://orcid.org/0000-0002-7336-5583), Researcher ID: [K-6470-2017](https://orcid.org/K-6470-2017)

E-mail: n.a.ivanov33@gmail.com

Lomonosov Moscow State University

1-46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia

Currently scientists are mainly involved in the research of various aspects of contemporary urbanization and globalization processes of the world economy with a particular interest to a rapid growth of information technology and the formation of post-industrial society. This fact has reduced the interest of researchers to a number of important aspects of traditional issues. These aspects include the study of small towns and their role in the development of regions and a country as a whole. However, the current situation in most Russian regions requires special attention to the problems and prospects of small towns, the development of which is constrained by a number of factors. In particular, there are many challenges in town development, such as urban, environmental, social, demographic, economic etc., but currently these issues are insufficiently studied and require fundamental research. The assessment of modernization stages of all branches of region activities makes it possible to monitor the problems small towns and district centers face with. A comprehensive assessment of main development trends of such settlements allows to estimate the progress of territorial systems using economic and social indicators, indicators of infrastructure development and economy of knowledge. The basic idea of the study is to identify the peculiarities of small town development in the case study of three subjects of the Russian Federation (Vladimir, Tula regions and Perm Krai), to compare challenges and patterns that affect the increase of the population life standard. The purpose of the research is to define social-economic development trends of towns considering the current prospects and potential for the economic growth in these areas. In the research the regulatory framework for local governance has been characterized, a comparative analysis of small town dynamics in Russia has been made in the case study of Vladimir, Tula regions and Perm Krai. The analysis includes a set of main demographic and socio-economic indicators. The methodology of the study includes a statistical method, method of system analysis, a content analysis of documents and a formal-logical method. The results of the study are to systematize factors to apply tools for socio-economic development of these territories, to identify the state programs aspects that should be improved and to increase the strategic and operational management efficiency of municipalities. The conclusion of the study is the importance to develop the capacity of small towns through the development of industrial and innovation centers considering the specifics of a given region.

Keywords: towns, territory development, integrated assessment, demographic indicators, socio-economic indicators, development strategy, public administration.

Введение

В современной мировой научной литературе, посвященной проблематике развития малых городов, наблюдается повышенный интерес к различным аспектам проектирования малых поселений и управления ими [1; 2; 3], к

вопросам устойчивого развития малых городов и их финансовой стабильности [4; 5; 6]. Важным предметом изучения стала роль городских и сельских поселений в обеспечении устойчивого развития регионов [7; 8; 9; 10; 11]. Находится все больше доказательств того, что устойчивость малых городов имеет

решающее значение для благополучия любого региона в мире [12; 13]. Все они характеризуются отсутствием единой методологии достижения устойчивого развития, особенно с позиции малых городов.

В России к малым городам принято относить поселения, численность населения которых не превышает 50 тысяч человек. Малые города представляют собой весьма интересный объект исследования, так как их состояние во многом определяет показатели социально-экономического развития регионов России [14, с. 109].

Основы деятельности малых российских городов определяет Федеральный закон №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. Особое значение при этом имеет статья 15 данного Закона, которая определяет круг вопросов местного значения муниципального района. Так, согласно закону к вопросам местного самоуправления малых городов можно отнести составление и рассмотрение бюджета, осуществление дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог местного значения, организацию охраны общественного порядка на территории, организацию предоставления общедоступных и бесплатных услуг – образования, медицинской помощи, социального обслуживания. Это свидетельствует о том, что малые города играют важную роль в социально-экономической структуре регионов. В связи с этим рассмотрение основных проблем малых городов с целью определения перспектив их развития и выявления возможностей наращивания их

экономического потенциала представляется актуальной и практически значимой задачей.

В рамках исследования по гранту Российского научного фонда (проект № 17-18-01324) «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров» были выбраны три субъекта России – Тульская и Владимирская области, Пермский край. Эти территории представляют интерес с точки зрения развития социально-экономического потенциала малых городов, направленного на достижение взаимосвязанных стратегических задач страны – повышение качества жизни населения, снижение безработицы и пополнение местных бюджетов. В представленных регионах актуальным остается вопрос диверсификации экономики за счет сбалансированного развития промышленного производства и сферы услуг.

Изучение социально-экономических показателей малых городов России

Текущее состояние большинства малых городов характеризуется повышенной остротой социально-экономических проблем и дефицитом финансовых и человеческих ресурсов. Сформулируем более точное понимание данных проблем. Для этого рассмотрим ряд социально-демографических, экономических, финансовых и других показателей, отражающих текущее положение малых городов.

В табл. 1 представлено распределение городов Владимирской области, Пермского края и Тульской области по численности населения.

Таблица 1

Распределение городов по численности населения по данным на 2016 г.*

Субъект РФ	Всего городов	Распределение городов по численности населения, тыс. чел.									
		до 3	3 – 4,9	5 – 9,9	10 – 19,9	20 – 49,9	50 – 99,9	100 – 249,9	250 – 499,9	500 – 999,9	1 млн и более
Владимирская область	23	–	–	3	12	3	2	2	1	–	–
Тульская область	19	1	–	3	5	4	4	1	1	–	–
Пермский край	25	–	2	3	6	7	5	1	–	–	1

* Таблицы 1, 2, 3, 7 и 8 составлены авторами по источникам: Портал Правительства Тульской области. URL: <https://tularegion.ru> (дата обращения: 10.07.2017); Официальный интернет-портал Правительства Владимирской области. URL: <http://avo.ru> (дата обращения: 10.07.2017); Сайт губернатора и Правительства Пермского края. URL: <http://www.permkrai.ru> (дата обращения: 10.07.2017).

Во всех рассматриваемых регионах малые города преобладают в общем количестве городов. Так, во Владимирской области 18 малых городов (78% от общего числа городов), в Тульской области 13 малых городов (68% от общего числа городов). В Пермском крае 18 малых городов, или 72% от общего числа городов. Таким образом, в рассмотренных регионах доля малых городов достаточно велика. Причиной данной структуры может являться исторический контекст, когда во времена плановой экономики был задан курс на расширение эконо-

мической активности на всей территории страны. Это определило создание большого количества городов, обеспечивающих развитие экономической структуры территорий.

Для того чтобы оценить значимость данных городов в структуре регионов в настоящее время, рассмотрим демографические показатели выбранных субъектов РФ.

В табл. 2 приведены данные о динамике численности населения во Владимирской, Тульской областях и Пермском крае.

Таблица 2

Численность населения регионов по состоянию на 1 января соответствующего года, тыс. чел.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Среднегодовой темп роста	Абсолютное значение
Пермский край								
Все население	2635,8	2631,1	2634,5	2636,2	2637	2634,4	-0,01%	-1,4
Население средних и крупных городов	1512	1518,8	1530,2	1540,4	1548,3	1550,2	0,50%	38,2
Население малых городов	463,9	451,2	448,3	445,4	443,5	441,8	-0,97%	-22,1
Сельское население	659,9	661,1	656	650,4	645,2	642,4	-0,54%	-17,5
Тульская область								
Все население	1553,9	1544,5	1532,4	1521,5	1513,6	1506,4	-0,62%	-47,5
Население средних и крупных городов	872,1	867,4	859	853,5	849,2	845,7	-0,61%	-26,4
Население малых городов	361,6	352,5	348,1	312,5	281,8	279,9	-4,99%	-81,7
Сельское население	320,2	324,6	325,3	355,5	382,6	380,8	3,53%	60,6
Владимирская область								
Все население	1444,6	1431,9	1421,7	1413,3	1405,6	1397,2	-0,67%	-47,4
Население средних и крупных городов	729,5	724,4	722,2	720,8	720,5	720	-0,26%	-9,5
Население малых городов	391,9	386,7	381,6	377	373,2	369	-1,20%	-22,9
Сельское население	323,2	320,8	317,9	315,5	311,9	308,2	-0,95%	-15

Население малых городов рассмотренных субъектов РФ сокращается, хотя и разными темпами. Наиболее значительное сокращение численности населения малых городов в абсолютном значении наблюдается в Тульской области – на 81,7 тыс. чел., в то время как во Владимирской области и

Пермском крае – на 22,9 тыс. чел. и 22,1 тыс. чел. соответственно.

Данную тенденцию подтверждает и расчет среднегодовых темпов прироста. По всем рассмотренным регионам прирост отрицательный: в Пермском крае сокращение происходило в среднем на 0,97% в год, в Тульской области – на 4,99%, во Владимир-

ской области – на 1,2%. Сокращение населения малых городов происходит значительно быстрее, чем сокращение численности городского населения во всех рассмотренных регионах. Таким образом, во всех рассмотренных субъектах наблюдалось сокращение численности населения малых городов –

темпами, значительно превышающими изменение численности городского населения. Это свидетельствует о наличии проблемы оттока населения из малых городов.

Далее рассмотрим долю населения малых городов в структуре численности населения регионов (табл. 3).

Таблица 3

Доля населения малых городов в структуре региона, %

Субъект РФ	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Пермский край	17,60	17,15	17,02	16,90	16,82	16,77
Тульская область	23,27	22,82	22,72	20,54	18,62	18,58
Владимирская область	27,13	27,01	26,84	26,68	26,55	26,41

За рассматриваемый период произошло снижение доли численности населения малых городов в общей численности населения регионов. Особенно заметное сокращение доли населения малых городов произошло в Тульской области – с 23,27% в 2011 г. до 18,58% в 2016 г. В Пермском крае сокращение произошло с 17,6% в 2011 г. до 16,77% в 2016 г. Во Владимирской области сокращение произошло с 27,13% в 2011 г. до

26,41% в 2016 г. Снижение населения может быть связано с естественной убылью населения. Для проверки данной гипотезы рассмотрим данные по миграционным потокам молодежи.

Показатели численности молодежных когорт по данным Всероссийских переписей от 2002 и 2010 гг. представлены в табл. 4.

Таблица 4

Изменение численности молодежных когорт (родившиеся в 1981–1995 гг.) в городах с численностью 20 тыс. чел. за период с 2003 по 2010 гг.*

Город	2002 г.	2010 г.	Абсолютное изменение	В процентах к 2002 г.
15–29 лет				
г. Собинка (Владимирская область)	3993	3862	–131	–3,28
г. Суворов (Тульская область)	3805	3363	–442	–11,62
г. Нытва (Пермский край)	4756	3756	–1000	–21,03
15–19 лет				
г. Собинка (Владимирская область)	1512	1569	57	3,77
г. Суворов (Тульская область)	1265	1298	33	2,61
г. Нытва (Пермский край)	1565	1484	–81	–5,18
20–24 года				
г. Собинка (Владимирская область)	1492	1361	–131	–8,78
г. Суворов (Тульская область)	1493	1186	–307	–20,56
г. Нытва (Пермский край)	2017	1335	–682	–33,81
25–29 лет				
г. Собинка (Владимирская область)	989	932	–57	–5,76
г. Суворов (Тульская область)	1047	879	–168	–16,05
г. Нытва (Пермский край)	1174	937	–237	–20,19

* Составлено авторами по данным Всероссийской переписи населения за 2002 и 2010 гг. Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.07.2017).

Сокращение молодежных когорт наблюдается по всем группам и всем рассмотренным субъектам РФ, что свидетель-

ствует о сокращении молодежи в малых городах и её оттоке в крупные города. Это значительно снижает перспективность

данных поселений с точки зрения будущей демографической ситуации, трудовых ресурсов и экономического развития. Наиболее значительное сокращение происходит в верхних молодежных когортах – от 20 до 24 лет и от 25 до 29 лет. Данное явление обусловлено множеством факторов, главными из которых является качество жизни в малых городах и высокий уровень безработицы.

Качество жизни в регионах и экономическое благосостояние их населения охарактеризовано с помощью показателя соотношения заработной платы и прожиточного минимума (табл. 5).

Таблица 5

Распределение регионов по соотношению заработной платы и прожиточного минимума по данным на 2014 г.*

Субъект РФ	Соотношение заработной платы и прожиточного минимума по региону	Место по показателю среди субъектов РФ
Пермский край	3,69	40
Тульская область	3,48	53
Владимирская область	3,05	76

* Таблицы 5 и 6 составлены авторами по источнику: Исследование РБК: самые богатые и самые бедные города России. URL: <http://www.rbc.ru/special/society/13/04/2015/552a6a419a79471fcb568dc8> (дата обращения: 10.07.2017).

Рассмотренные регионы обладают далеко не лучшими показателями отношения заработной платы к величине прожиточного минимума. Согласно распределению регионов по данному показателю только Пермский край находится в первой половине регионов страны, занимая 40-ю строку рейтинга. Тульская и Владимирская области имеют в рейтинге лишь 53 и 76 места соответственно, что свидетельствует о низком экономическом благосостоянии населения данных регионов. Этот вывод можно распространить и на жителей малых городов рассмотренных субъектов РФ, при этом стоит отметить, что экономическое благосостояние жителей малых городов иногда даже несколько хуже, чем в среднем по региону. Таким образом, жите-

ли малых городов находятся в менее комфортной экономической ситуации, что еще больше снижает их качество жизни.

Далее рассмотрим второй фактор, который влияет на отток населения, – высокий уровень безработицы. Распределение регионов по уровню безработицы отражено в табл. 6.

Таблица 6

Распределение регионов по уровню безработицы по данным на 2014 г.

Наименование субъекта РФ	Уровень безработицы, чел. на 1000 чел. населения	Место по показателю среди других субъектов РФ
Тульская область	6,3	64
Пермский край	10,1	26
Владимирская область	10,4	21

Уровень безработицы в исследуемых субъектах РФ довольно высок. Особенно это характерно для Владимирской области, где уровень безработицы составляет 10,4 чел. на 1000 чел. населения, и для Пермского края – 10,1 чел. на 1000 чел. населения. Данные регионы по показателю безработицы занимают среди других субъектов РФ 21-е и 26-е места соответственно, что свидетельствует о необходимости более активных мер по увеличению занятости населения в данных регионах. Аналогично эти выводы можно распространить и на население малых городов данных регионов. Перед жителями малых городов стоит проблема поиска рабочих мест, и это ведет к трудовой миграции населения из малых городов в крупные, в том числе расположенные в других регионах (так, например, для жителей Владимирской области основным центром притяжения является Москва).

Таким образом, в целом можно констатировать ослабление позиции малых городов в формировании демографических показателей регионов. Подтверждается сделанный ранее вывод об оттоке населения из малых городов в областные центры. В малых городах всех рассмотренных регионов наблюдаются демографические проблемы, связанные с сокращением численности

населения, остро стоят проблемы занятости и экономического благосостояния их жителей. Именно они относятся к наиболее важным факторам оттока населения из малых городов, формируя тенденцию к их экономической и социальной стагнации.

Эти события влияют на изменения в социально-экономической структуре регионов, которые можно идентифицировать по экономическим показателям малых городов, представленных в табл. 7.

Таблица 7

Удельный вес городов и поселений с численностью населения менее 100 тыс. чел. в основных социально-экономических показателях регионов

Наименование показателя	Владимирская область			Тульская область			Пермский край		
	2011	2013	2015	2011	2013	2015	2011	2013	2015
Численность населения (оценка на 1 января 2016 г.)	57,8	56,5	55,9	59,3	59,4	54,2	56,1	55,4	54,9
Среднегодовая численность работников организаций*	43,5	42,1	57,6	45,2	43,5	39,4	47,3	46,1	45,1
Наличие основных фондов организаций** (на конец года)	42,5	42,6	42	29,8	31,2	33,2	59	51,4	51,5
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности*: – добыча полезных ископаемых – обрабатывающие производства – производство и распределение электроэнергии газа и воды	н/д	н/д	97,3	98,5	58	40,9	91,2	90,5	89,6
	54,3	56	57,2	31,1	34,3	29,4	15,9	16,1	18,3
	24	21,7	21,5	31,6	36,7	48,3	41,4	45,8	44,2
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»*	31,3	37,8	35,1	40	40,1	26,5	38	35,5	17,7
Ввод в действие общей площади жилых домов	64,3	51,7	54,3	43,3	45,1	39,8	44,6	46,7	50,1
Оборот розничной торговли*	31,1	32,5	38,7	32,7	30,4	34,2	14,4	27,6	28,7
Инвестиции в основной капитал*	55,5	47,9	53	65,6	49,2	38,2	24,2	30	28,1

* Не включены субъекты малого бизнеса; ** Расчет проведен по учетной стоимости с учетом проведенной на конец года переоценки.

В качестве замечания к табл. 7 отметим, что поскольку статистика по малым городам Российской Федерации весьма ограничена, то при отсутствии данных целесообразно использование наиболее близкой статистики. Так, в представленной таблице используются данные по городам с численностью населения до 100 тыс. чел., то есть в данной выборке не все города могут быть отнесены к категории малых. Тем не менее полученные данные позволяют сделать ряд предварительных выводов.

Малые города, несмотря на выявленные демографические проблемы, играют большую роль в формировании экономических показателей региона. Так, среднегодовая численность работников организа-

ций по городам и поселениям с численностью менее 100 тыс. чел. составляет 39% и выше. Доля основных фондов по Владимирской области составляет 42%, по Тульской – 33,2%, по Пермскому краю – 51,5%. Это свидетельствует о наличии значительного потенциала в части трудовых ресурсов и основных средств в малых городах.

Удельный вес ввода жилья в малых городах и поселениях во Владимирской области превышает 54%, в Пермском крае составляет 50,1%, что свидетельствует об активном вводе жилья именно в малых городах. В совокупности с данными о сокращении численности населения малых городов и его доле в общей численности населения рассмотренных регионов это может быть

свидетельством наличия значимой проблемы развития малых российских городов – их трансформации в дачные (сезонные) поселения.

Удельный вес значимости малых городов по показателю объема отгруженных товаров и выполненных работ и услуг разнится в зависимости от отрасли: высока значимость по добыче полезных ископаемых, но низка по обрабатывающим производствам, что объясняется спецификой региона и расположением предприятий данных отраслей.

По инвестициям в основной капитал лидирует Владимирская область – доля её малых городов и поселений в общем объеме региональных инвестиций составляет 53%. В Тульской области данный показатель равен 38,2%, хотя в 2011 г. составлял 65,6%, в Пермском крае – 28,1%. Таким образом, наблюдается проблема привлечения инвестиций в малые города, что может привести к значительному сокращению развития производства и снижению промышленного потенциала территорий.

Таким образом, снижение значимости малых городов в формировании экономических показателей региона, снижение трудового и производственного потенциала данных поселений, снижение активности в области инвестиционной деятельности, осуществляемой в малых городах, являются основными проблемами, препятствующими их развитию.

Отдельно следует рассмотреть сферу туризма, которая оказывает существенное влияние на развитие малых городов в регионах. В двух из трех рассмотренных регионов наблюдается ухудшение показателей, характеризующих сферу туризма, несмотря на наличие некоторых положительных тенденций¹. Особо необходимо отметить факт снижения в последние годы числа зарегистрированных туристов в Тульской области и Пермском крае, а также числа туристов, размещённых на турбазах, что свидетельствует о сокращении туристического пото-

ка в эти регионы. Однако туристический потенциал данных регионов достаточно велик, поэтому целесообразно развитие инфраструктуры туризма и внедрение в региональное управление инструментов территориального маркетинга и брендинга, а также интенсивное формирование событийного календаря и развитие новых видов туризма (экологический, гастрономический, активный и др.). В данном случае может быть полезен опыт Владимирской области, которая добилась устойчивого роста туристического потока: в 2014 г. он составил 1 700 тыс. чел., в 2015 г. – 3 300 тыс. чел.; в 2016 г. достиг 4 млн чел., т.е. вырос более чем на 24%. Стоит также отметить рост суммарных расходов туристов на проживание, экскурсионные и санаторно-оздоровительные услуги Владимирской области: в 2013 г. они составили 1,27 млрд руб., а в 2015 г. уже около 3,7 млрд руб. Начала сглаживаться сезонность посещений, более равномерным стало распределение туристических потоков, возросла доля повторных посещений и доля туристов, остающихся в пределах дестинации более чем на сутки [15, с. 47–48]. Дополнительные преимущества дает малым городам Владимирской области и работа под зонтичным брендом «Золотое кольцо России». Такой подход может быть полезен для активизации экономики малых городов, которые, как и крупные города, обладают значительным туристическим потенциалом, но ежегодно теряют туристов и возможности для развития своего туристического комплекса и инфраструктуры [16].

Таким образом, на примере Владимирской, Тульской областей и Пермского края хорошо просматриваются типичные проблемы развития малых городов субъектов РФ. При этом необходимо отметить, что в каждом рассмотренном регионе есть своя историческая специфика данных проблем, а также имеется ресурсный и человеческий потенциал.

¹ Официальный сайт Федерального агентства по туризму РФ. URL: <https://www.russiatourism.ru> (дата обращения: 10.07.2017).

Стратегические ориентиры развития малых городов

Для обеспечения развития малых городов необходимо планирование и реализация комплекса мероприятий разностороннего характера. В настоящее время в России, в т.ч. и в рас-

смотренных регионах, уже осуществляются первые преобразования на базе программно-го планирования. Это открывает новые возможности для развития малых городов.

В табл. 8 представлены стратегии социально-экономического развития регионов.

Таблица 8

Основные ориентиры стратегий социально-экономического развития Владимирской области, Тульской области и Пермского края

Показатель	Владимирская область	Тульская область	Пермский край
Срок реализации Стратегии	2009–2027 гг.	2013–2030 гг.	2011–2026 гг.
Цель стратегии	Повышение качества жизни населения до уровня не ниже среднего по ЦФО на основе использования геополитических преимуществ региона, реализации его промышленного, научного и рекреационного потенциала	Модернизация промышленности и рост социально-экономического потенциала, что позволит увеличить инвестиционную активность на территории области и укрепить ее позиции в ЦФО, РФ и на глобальных рынках	Обеспечение комплексного и сбалансированного развития Пермского края
Направления реализации стратегии	Формирование условий для сбалансированного экономического роста. Приоритетное развитие инноваций и научной инфраструктуры. Развитие инфраструктуры туризма, транспорта и промышленности. Рост платежеспособности и доходов населения. Улучшение качества жизни и показателей здоровья населения	Рост численности населения. Обеспечение достойного уровня доходов и занятости населения: формирование инновационно-ориентированной структуры экономики; создание условий для экономического роста; совершенствование работы органов власти на муниципальном и местном уровнях; улучшение обслуживания населения органами власти через развитие концепции «Клиентоориентированное государство»	Развитие человеческого потенциала. Экономическое развитие. Создание комфортной среды проживания. Управление ресурсами. Развитие территорий. Повышение эффективности деятельности государственных краевых и муниципальных учреждений социальной сферы. Инновации в культуре и развитии городской среды

Таким образом, на уровне регионов предусмотрены самые разнообразные меры, которые напрямую касаются развития малых городов.

Важное место в развитии региона в целом и малых городов в частности занимает территориальный маркетинг. Для малых городов данный инструмент может быть использован для развития туристической отрасли, а также привлечения инвестиций и других ресурсов в малые города. Территориальный маркетинг, реализуемый на систематической основе, способен значительно по-

высить привлекательность малых городов региона для жителей, туристов, инвесторов и других стейкхолдеров.

Для малых городов не меньшую значимость имеет развитие промышленности и инновации. Необходимо уделять больше внимания перемещению центров хозяйствования на уровень регионов и повышать их экономическую самостоятельность. Это приведет к всестороннему развитию малых городов, будет стимулировать рост их хозяйственных функций, а также будет способствовать подъему на новый уровень системы

управления. Это улучшит состояние региональной экономики и откроет пути к созданию оптимальных условий для межрегиональной конкуренции и сбалансированного развития.

Развитие промышленности малых городов может быть обеспечено путем формирования промышленных площадок. При этом рекомендуется рассматривать промышленные комплексы районных центров в качестве основы для развития малых городов. Если промышленное строительство будет сконцентрировано в малых городах, это позволит решить целый комплекс проблем – от оттока населения из малых городов до повышения уровня инвестиционной привлекательности территорий и их финансовой независимости. Кроме того, станет возможна организация специализированных медицинских учреждений, учреждений культуры и жилищно-коммунальных услуг, что положительно отразится на удовлетворении потребностей населения не только малого города, но и региона в целом.

Если рассматривать периферийные муниципалитеты в качестве территорий для расположения промышленных объектов, то необходимо отметить два основных процесса.

Во-первых, перенос производства из города в периферийные зоны (Этот процесс особенно характерен для Западной Европы, но уже сейчас можно найти достаточно примеров и в России – например, Московская и Калининградская области [17].) Тенденция перехода малых и средних предприятий в малые города наблюдается в течение длительного времени и в целом ряде отраслей промышленности (производство мебели, строительных материалов, монтаж радио- и телеаппаратуры и т.д.). В этих случаях компании используют определенные преимущества, такие как снижение издержек производства, возможность приобретения или аренды земельных участков по сниженным ставкам, перспективы для расширения бизнеса.

Во-вторых, размещение инновационных центров в старых промышленных центрах микроуровня (областные центры, малые города). В данном случае обновление или

замена старых, часто заброшенных или стагнирующих, отраслей (машиностроение, горное, химическое производство и др.) может возродить производственный потенциал малых городов. При этом с использованием оставшихся трудовых ресурсов и человеческого потенциала (в малых и средних городах с промышленной историей) и некоторого избытка рабочей силы (особенно в сельской местности) появляется возможность развития и увеличения конкурентоспособности этих территорий [18].

Расположение в малых городах и сельской местности промышленных предприятий обеспечивает жителей данных территорий рабочими местами, ведет к улучшению инфраструктуры и инвестиционной привлекательности малых городов. Инвесторы могут быть представлены местными и иностранными предпринимателями, то есть одинаково важно и развитие местной инвестиционной активности, и развитие сотрудничества с партнерами из других регионов и стран. Это развитие оказывает положительное влияние на социально-экономическую ситуацию в сельских районах и малых городах страны. Международные и отечественные эксперты территориального развития утверждают, что в сельской местности должны быть созданы более комфортные условия жизни, особое внимание должно уделяться вопросам жилищного строительства, передовым технологиям производства и сбытовых систем, внедрению возобновляемых источников энергии, чему будет способствовать промышленное и инновационное развитие территорий малых городов.

При этом необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что в органах власти вопрос развития малых городов не был оставлен без внимания. Так, была разработана научная концепция развития малых городов нашей страны. Впоследствии она была оформлена в федеральную программу «Социально-экономическое развитие малых городов Российской Федерации на период 2015–2020 гг.», которая принята в 2014 г. Государственной думой как закон и подписана Президентом России. В этой программе намечены основные направления социально-

экономического развития малых городов России до 2020 г., определяются научно-методические, экономические, организационные, правовые и другие составляющие, которые должны обеспечить поэтапную ее реализацию как на общегосударственном, так и региональном уровнях.

Однако стоит отметить, что реализация федеральной программы развития малых городов по состоянию на 2017 г. отстает от предусмотренных планом мероприятий по различным причинам, наиболее значимыми из которых являются:

1) отсутствие или недостаточное финансирование со стороны государственных органов, что обусловлено общим недостатком финансовых ресурсов в стране;

2) кризисные явления в экономике страны, тем более что в регионах кризисные явления, как правило, проявляются более значительно, чем в мегаполисах и крупных городах [19];

3) обострение социальных проблем, что связано с отсутствием должного социального обслуживания, централизацией и концентрацией в региональных центрах образовательных, медицинских и социальных учреждений при их сокращении в малых городах, что ограничивает возможности населения малых городов пользоваться социальными услугами;

4) рост безработицы в регионах, сокращение числа рабочих мест в сельской местности, негативная демографическая ситуация, связанная со старением населения и оттоком молодых кадров.

Уже сегодня программа развития малых городов нуждается в определенной коррекции, применении новых подходов, а также в изыскании источников финансирования мероприятий программы.

Необходимо отметить, что в ходе реформы местного самоуправления начали накапливаться некоторые проблемы и трудности, которые относятся к развитию малых городов. Среди этих проблем особо нужно выделить следующие:

– неравномерное распределение источников дохода между представителями различных уровней власти, что не позволяет

малым городам решить финансовые вопросы местного значения;

– дефицит квалифицированных кадров, а также материального и финансового обеспечения полномочий органов управления малыми городами, причем этот дефицит с каждым годом увеличивается;

– отсутствие ряда механизмов, связанных с параллельным проведением других реформ – например, земельного, жилищного, налогового характера; отсутствие взаимосвязи данных реформ с программой развития малых городов;

– отсутствие адекватной статистики по отдельным муниципальным образованиям, что не позволяет правильно оценить тенденции в развитии экономики и социальной сферы малых городов [20; 21].

Однако ключевой проблемой комплексного развития малых городов был и остается дефицит финансовых ресурсов, необходимых для реализации социальных и коммерческих проектов. На сегодняшний день возможности для привлечения иностранных инвестиций крайне ограничены, а разработать собственную стратегию развития на уровне местного самоуправления практически невозможно. Поэтому малые города не имеют значительных доходов, а их руководители – реальных инструментов экономической политики. Всё это создает тяжелую зависимость от воли федеральных и региональных властей в плане экономического и социального развития. В этой связи особый интерес представляет проблема расширения бюджетов малых городов за счет привлечения дополнительных источников финансирования [22]. Малые города должны прибегать к самостоятельному привлечению инвестиций с помощью территориального маркетинга и других инструментов, хотя практическая реализация комплексных программ социально-экономического развития малых городов невозможна без финансового и организационного участия высших уровней власти. В финансовом аспекте необходим анализ затрат субъектов региональной экономики и их оптимизация, исходя из основных целей и задач программы развития малых городов.

При этом внешние финансовые вливания в муниципальную экономику (например, выплата пенсий и пособий, заработной платы государственным служащим, перечисление в муниципальный бюджет средств из вышестоящего бюджета, денежные переводы и т.д.) во многом обуславливают формирование доходов населения, предприятий малых городов. Таким образом, малые города в значительной степени финансово зависят от высших органов власти, что определяет особенности среды функционирования локального (местного) производства и возможности инновационного развития.

Финансовый аспект развития малых городов также заслуживает внимания с точки зрения анализа расходов субъектов муниципальной экономики. С одной стороны, они

полностью поддерживают муниципальную экономику (спрос со стороны местного населения на местные продукты стимулирует местное производство), с другой – отчасти поддерживают экономику за пределами локальной экономической системы малого города, что подрывает процесс воспроизводства при определенных условиях. Последнее связано с тем, что в малых городах с низкими социально-экономическими показателями большую роль играет импорт товаров и услуг [23]. Эти аспекты формируют финансовую и сырьевую зависимость муниципальной экономики, слабый экономический потенциал малых городов.

Обобщим основные направления реализации инструментов социально-экономического развития малых городов в табл. 9.

Таблица 9

Направления реализации инструментов социально-экономического развития малых городов

Направление развития	Конкретные мероприятия и инструменты
Экономическое	Развитие ресурсной базы через проведение природоохранных мероприятий
	Перенесение промышленных центров из крупных городов
	Формирование инновационных центров на территории малых городов
Социальное	Увеличение числа рабочих мест
	Сохранение, восстановление и развитие социальной инфраструктуры для обслуживания населения малых городов
Организационно-правовое	Развитие самостоятельности малых городов в части формирования стратегии развития
	Передача части правовых и управленческих функций органам власти малых городов
Культурное и туристическое	Формирование положительного имиджа малых городов с помощью инструментов территориального маркетинга
	Сохранение культурно-исторического наследия малого города через активное включение населения в формирование культурно-исторического пространства малого города

Таким образом, решение проблем малых городов возможно только в рамках научно обоснованного и практически применимого подхода к пространственному и социально-экономическому планированию.

Заключение

Малые города представляют собой важнейшие экономические субъекты, что обусловлено их количеством и значительной долей в общем числе поселений регионов и страны в целом, значительной численностью населения, проживающего в таких городах, а также наличием больших возможностей и

перспектив развития, связанных с их ресурсным потенциалом. Роль малых городов определяется социальными, географическими, экономическими и природными факторами.

Тенденции и проблемы развития малых городов рассмотрены на примере Владимирской, Тульской областей и Пермского края, для которых доля малых городов составляет от 68% до 78% от общего числа городов.

В ходе анализа основных социально-экономических показателей развития данных территорий выявлены следующие проблемы,

препятствующие реализации потенциала роста экономики малого города:

- отток населения из малых городов;
- снижение значимости малых городов в ряде экономических показателей развития региона (инвестиции в основной капитал, объем произведенной продукции, работ и услуг и др.);
- низкая самостоятельность управления и распоряжения финансовыми ресурсами в части местного управления, а также дефицитность и дотационность местных бюджетов малых городов.

Кроме того, можно отметить низкую обеспеченность статистическими данными о состоянии малых городов, очень незначительную правовую самостоятельность органов управления и низкую инновационность экономики малых городов.

При этом имеются и положительные аспекты. Так, малые города обладают значительным трудовым и производственным потенциалом, располагают более дешевыми ресурсами по сравнению с крупными городами, в том числе значительными природными и экологическими ресурсами, обладают возможностями для развития промышленности и инновационных производств, могут развивать конкурентные преимущества на основе территориального маркетинга. Все эти аспекты могут стать основой преодоления проблем развития малых городов и обеспечения их устойчивого социально-экономического роста.

В России реализуется программный подход, который предусматривает формирование как общей, так и частных (по регионам) программ развития малых городов. На

уровне страны таким документом является федеральная программа «Социально-экономическое развитие малых городов Российской Федерации на период 2015–2020 гг.». На уровне регионов – в том числе во Владимирской и Тульской областях, а также в Пермском крае – приняты региональные стратегии развития, включающие и меры по развитию малых городов. Но эти стратегии не всегда эффективны, что требует дальнейшей разработки мер по развитию данных территорий. Такими мерами могут стать:

- формирование промышленных центров на территории малых городов;
- развитие инновационной деятельности на уровне малых регионов через реализацию конкретных инновационных проектов;
- активное инвестирование в объекты социальной и туристической инфраструктуры;
- развитие самостоятельности органов власти малых городов путем передачи им части функций региональных властей;
- формирование положительного имиджа малых городов с помощью инструментов территориального маркетинга;
- сохранение культурно-исторического наследия малого города через активное включение населения в формирование культурно-исторического пространства малого города.

Данные меры призваны помочь преодолеть проблемы малых городов и способствовать дальнейшему успешному росту данного вида поселений, что приведёт к социально-экономическому развитию не только регионов, но и страны в целом.

Благодарности

Статья выполнена при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 17-18-01324) «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров».

Список литературы

1. Cross J.A. Megacities and small towns: different perspectives on hazard vulnerability // *Global Environmental Change Part B: Environmental Hazards*. 2001. Vol. 3. № 2. P.63–80.
2. Campbell T. Beyond smart cities: how cities network, learn and innovate // *Society for Simulation in Healthcare*. 2013. Vol. 9. № 4. P. 249–275. doi: 10.4324/9780203137680.

3. *Chadwick G.* Models of urban and regional systems in developing countries // *Some Theories and Their Application in Physical Planning*. 2016. Vol. 36. P. 114–119.
4. *Haughton G., Hunter C.* Sustainable cities. L.: Jessica Kingsley, 2003. 357 p.
5. *Nijkamp P., Perrels A.* Sustainable cities in Europe. L.: Earthscan, 2014. 118 p.
6. *Jacobs J.* The economy of cities. N. Y.: Random House, 1970. 215 p.
7. *Calthorpe P., Fulton W.* The regional city. N. Y.: Random House, 2001. 184 p.
8. *Courtney P., Errington A.* The role of small towns in the local economy and some implications for development policy // *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*. 2000. Vol. 15. № 4. P. 280–301.
9. *Courtney P., Mayfield L., Tranter R., Jones P., Errington A.* Small towns as 'sub-poles' in English rural development: Investigating rural–urban linkages using sub-regional social accounting matrices // *Geoforum*. 2007. Vol. 38. № 6. P. 1219–1232.
10. *Pearce D., Barbier E., Markandya A.* Sustainable development: economics and environment in the Third World. N. Y.: Johns Hopkins University, 1990. 287 p.
11. *Arato M., Speelman S., Huylbroeck G.V.* Benefits and challenges of integrated initiatives for sustainable rural development: the case from Northern Mexico // *Sustainability*. 2014. № 8. P. 102–110.
12. *Egziabher A.G.* Cities feeding people: an examination of urban agriculture in East Africa. Ottawa: IDRC, 1994. 160 p.
13. *Knox P., Mayer H.* Small town sustainability: Economic, social, and environmental innovation. N. Y.: Random House, 2013. 208 p.
14. *Орлова Е.А., Малаховская М.В.* Малый город: феномен, понятие и подходы к исследованию // *Избранные доклады 61-й университетской научно-технической конференции студентов и молодых ученых / Томский государственный архитектурно-строительный университет*. Томск, 2015. С. 1109–1111.
15. *Шерешева М.Ю.* Событийный туризм и нематериальное культурное наследие (на материалах Владимирской области) // *Современные проблемы сервиса и туризма*. 2016. Т. 10. № 3. С. 41–49. doi: 10.12737/21099.
16. *Кусюкбаева Я.Э.* Малые города России в процессе урбанизации (на примере города Бирска) // *Стратегия устойчивого развития регионов России*. 2016. № 33. С. 128–134.
17. *Бондарская О.В., Бондарская Т.А.* Пространственная организация региональной территории малых городов // *Социально-экономические явления и процессы*. 2015. Т. 10, № 4. С. 17–23.
18. *Трунин Г.А., Нагаева М.А.* Анализ туристического потенциала Владимирской области // *Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых*. Серия: Экономические науки. 2016. №2 (8). С. 29–35.
19. *Аблова Н.О.* Повышение эффективности бюджетных расходов по малым и средним городам на основе рационального использования их экономического потенциала // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2015. № 3-3. С. 41–45.
20. *Заборских Я.А., Сибирцева Ю.А.* Малый город как текст культуры // *Михайловские чтения – 2014*. Архангельск: Кира, 2015. С. 70–74.
21. *Калимуллина Э.Р.* Исследование возможностей самореализации и трудоустройства молодежи в малом городе // *Казанский педагогический журнал*. 2015. № 2 (109). С. 115–120.
22. *Шерешева М.Ю.* Создание туристских кластеров в регионах России // *Логистика*. 2016. № 6 (115). С. 52–56.
23. *Оборин М.С.* Совершенствование системы управления и оценки экономической эффективности санаторно-курортной деятельностью региона на примере Пермского края // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 12–2 (65–2). С. 250–256.

Статья поступила в редакцию 29.06.2017

Сведения об авторах

Оборин Матвей Сергеевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономического анализа и статистики, Пермский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова; профессор кафедры мировой и региональной экономики, экономической теории, Пермский государственный национальный исследовательский университет (Россия, 614070, г. Пермь, бульвар Гагарина, 57; Россия, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15; e-mail: recreachin@rambler.ru).

Шерешева Марина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований сетевой экономики, зав. лабораторией институционального анализа, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Россия, 119991, г. Москва, Ленинские горы, 1-46; e-mail: m.sheresheva@gmail.com).

Иванов Николай Александрович – аспирант кафедры маркетинга, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Россия, 119991, г. Москва, Ленинские горы, 1-46; e-mail: n.a.ivanov33@gmail.com).

Acknowledgements

The article was prepared with the financial support of the Russian Science Foundation, No. 17-18-01324 “Sustainable development of the territory economy based on network interaction between towns and district centres”.

References

1. Cross J.A. Megacities and Small Towns: Different Perspectives on Hazard Vulnerability. *Global Environmental Change Part B: Environmental Hazards*, 2001, vol. 3, no. 2, pp.63–80.
2. Campbell T. Beyond smart cities: how cities network, learn and innovate. *Society for Simulation in Healthcare*, 2014, vol. 9, no. 4, pp. 249–275. doi: 10.4324/9780203137680.
3. Chadwick G. Models of urban and regional systems in developing countries. *Some Theories and Their Application in Physical Planning*, 2016, vol. 36. pp. 114–119.
4. Haughton G., Hunter C. *Sustainable Cities*. London, Jessica Kingsley Publ., 2003. 357 p.
5. Nijkamp P., Perrels A. *Sustainable Cities in Europe*. London, Earthscan Publ., 2014. 118 p.
6. Jacobs J. *The Economy of Cities*. New York, Random House Publ., 1970. 215 p.
7. Calthorpe P., Fulton W. *The Regional City*. New York, Random House Publ., 2001. 184 p.
8. Courtney P., Errington A. The role of small towns in the local economy and some implications for development policy. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 2000, vol. 15, no. 4, pp. 280–301.
9. Courtney P., Mayfield L., Tranter R., Jones P., Errington A. Small Towns as ‘Sub-poles’ in English Rural Development: Investigating Rural–urban Linkages Using Sub-regional Social Accounting Matrices. *Geoforum*, 2007, vol. 38, no. 6, pp. 1219–1232.
10. Pearce D., Barbier E., Markandya A. *Sustainable Development: Economics and Environment in the Third World*. New York, Johns Hopkins University Publ., 1990. 287 p.
11. Arato M., Speelman S., Huylenbroeck G.V. Benefits and Challenges of Integrated Initiatives for Sustainable Rural Development: The Case from Northern Mexico. *Sustainability*, 2014, vol. 8, pp. 102–110.
12. Egziabher A.G. *Cities Feeding People: An Examination of Urban Agriculture in East Africa*. Ottawa, IDRC Publ., 1994. 160 p.
13. Knox P., Mayer H. *Small Town Sustainability: Economic, Social, and Environmental Innovation*. New York, Random House Publ., 2013. 208 p.
14. Orlova E.A., Malakhovskaya M.V. Malyi gorod: fenomen, ponyatie i podhody k issledovaniyu [Small Town: the Phenomenon, the Concept and Approaches to the Study]. V sbornike: *Izbrannyye doklady 61-i universitetskoj nauchno-tekhnicheskoj konferentsii studentov i molodykh uchenykh* [In the collection: Selected Reports of the 61st University Scientific Technical Conference of Students and Young Scientists]. Tomsk, Tomskii gosudarstvennyi arkhitekturno-stroitel'nyi universitet Publ., 2015, pp. 1109–1111. (In Russian).
15. Sheresheva M.Yu. Sobytiinyi turizm i nematerial'noe kul'turnoe nasledie (na materialakh Vladimirskoj oblasti) [Event Tourism and Intangible Cultural Heritage (In the case study of Vladimir Region)]. *Sovremennyye problemy servisa i turizma* [Service and Tourism: Current Challenges], 2016, vol. 10, no. 3, pp. 41–49. (In Russian). doi: 10.12737/21099.
16. Kussyukbaeva Ya.E. Malye goroda Rossii v protsesse urbanizatsii (na primere goroda Birska) [Towns of Russia in the Process of Urbanization (In the Case Study of Birska)]. *Strategiya ustoichivogo razvitiya regionov Rossii* [Strategy of Sustainable Development of Russian Regions], 2016, no. 33, pp. 128–134. (In Russian).
17. Bondarskaya O.V., Bondarskaya T.A. Prostranstvennaya organizatsiya regional'noi territorii malykh gorodov [Spatial Organization of the Regional Territory of Small Towns]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy* [Socio-economic Phenomena and Processes], 2015, vol. 10, no. 4, pp. 17–23. (In Russian).

18. Trunin G.A., Nagaeva M.A. Analiz turistskogo potentsiala Vladimirskoi oblasti [Analysis of Tourism Potential of Vladimir Region]. *Vestnik Vladimirskogo Gosudarstvennogo universiteta imeni Aleksandra Grigor'evicha i Nikolaya Grigor'evicha Stoletovkh. Seriya: Ekonomicheskie nauki* [Bulletin of the Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs. Series: Economics], 2016, no. 2 (8), pp. 29–35. (In Russian).
19. Ablova N.O. Povyshenie effektivnosti byudzhetykh raskhodov po malym i srednim gorodam na osnove ratsional'nogo ispol'zovaniya ikh ekonomicheskogo potentsiala [Increase of Budgetary Expenses Efficiency for Small and Medium Towns Based on Rational Use of Their Economic Potential]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk* [Acute Problems of Humanities and Natural Sciences], 2015, no. 3–3, pp. 41–45. (In Russian).
20. Zaborskikh Ya.A., Sibirtseva Yu.A. Malyi gorod kak tekst kul'tury [Small Town as a Text of Culture]. V sbornike: *Mikhailovskie chteniya–2014* [In collection: Michael's Readings–2014]. Arkhangel'sk, Kira Publ., 2015, pp. 70–74. (In Russian).
21. Kalimullina E.R. Issledovanie vozmozhnostei samorealizatsii i trudoustroistva molodezhi v malom gorode [Investigation of Possibilities of Self-realization and Employment of Young People in a Town]. *Kazanskii pedagogicheskii zhurnal* [Kazan Pedagogical Journal], 2015, no. 2 (109), pp. 115–120. (In Russian).
22. Sheresheva M.Yu. Sozdanie turistskikh klasterov v regionakh Rossii [Creation of Tourist Clusters in the Regions of Russia]. *Logistika* [Logistics], 2016, no. 6 (115), pp. 52–56. (In Russian).
23. Oborin M.S. Sovershenstvovanie sistemy upravleniya i otsenki ekonomicheskoi effektivnosti sanatorno-kurortnoi deyatelnosti regiona na primere Permskogo kraia [The Improvement of Management System and the Evaluation of Economic Efficiency of the Health Resort Activity in the Region in the Case Study of Perm Region]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and Entrepreneurship], 2015, no. 12-2 (65-2), pp. 250–256. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 29.06.2017

Information about the Authors

Oborin Matvey Sergeevich – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of Economic Analysis and Statistics, Perm Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics; Professor at the Department of the World and Regional Economy, Economic Theory, Perm State University (57, Boulevard Gagarina, Perm, 614070, Russia; 15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia; e-mail: recreachin@rambler.ru).

Sheresheva Marina Yurievna – Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of the Center for Network Economics Studies, Head of the Institutional Analysis Laboratory, Lomonosov Moscow State University (1-46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia; e-mail: m.sheresheva@gmail.com).

Ivanov Nikolay Aleksandrovich – Post-graduate student at the Department of Marketing, Lomonosov Moscow State University (1-46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia; e-mail: n.a.ivanov33@gmail.com).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Оборин М.С., Шерешева М.Ю., Иванов Н.А. Обоснование стратегических ориентиров социально-экономического развития малых городов России // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 437–452. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-437-452

Please cite this article in English as:

Oborin M.S., Sheresheva M.Y., Ivanov N.A. Grounds for strategic targets of socio-economic development of Russian towns. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 437–452. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-437-452

**РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-453-466

УДК 338.24:65.011

ББК 65.291.2+60.823.7

JEL Code 15

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ
ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ****Лола Фаритовна Попова**ORCID ID: [0000-0001-6854-8548](https://orcid.org/0000-0001-6854-8548), Researcher ID: [P-8706-2017](https://publons.com/urn:li:member:87062017)Электронный адрес: lolafarit@rambler.ru

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

410003, Россия, г. Саратов, ул. Радищева, 89

Улучшение качества продукции является одним из приоритетных направлений развития отечественной промышленности. В частности, от качества продукции, производимой предприятиями оборонно-промышленного комплекса, зависит безопасность страны. Совершенствование оборонной и гражданской продукции, а также повышение уровня конкурентоспособности предприятий возможно при условии формирования на предприятиях результативной системы менеджмента качества. Сегодня руководители многих российских предприятий осознают, что эффективно функционирующая система менеджмента качества – это не только возможность получения соответствующего сертификата, но и реальный инструмент формирования долгосрочного конкурентного преимущества компании посредством повышения качества продукции и налаживания бизнес-процессов. Система менеджмента качества, сформированная на основе процессного подхода, является неотъемлемой частью современного менеджмента. В свою очередь, реализация процессного управления является обязательным условием формирования системы менеджмента качества, сертифицированной по современным стандартам. Рассматриваются вопросы построения процессной модели системы менеджмента качества, представлена природа и содержание категории «процесс», систематизированы основные подходы к классификации процессов и дано авторское понимание различий между бизнес-процессами и процессами системы менеджмента качества. Анализ практической деятельности промышленных предприятий Саратовской области позволил установить недостатки в идентификации используемых моделей системы менеджмента качества и выявить процессы, которым не уделяется достаточно внимания. Цель исследования заключается в разработке концептуальной модели процессов системы менеджмента качества промышленных предприятий, в которой определены состав и роль процессов, обеспечивающих реализацию управления качеством. Представлен авторский подход к классификации процессов системы менеджмента качества. Предложена декомпозиция процессов, обеспечивающих реализацию управления качеством на основе цикла Шухарта – Деминга PDCA. При разработке данной модели использован сравнительный контент-анализ отечественной и иностранной литературы, а также стандартов в области системы менеджмента качества, документации промышленных предприятий в области управления качеством, интервьюирование специалистов промышленных предприятий Саратовской области. Представленный концептуальный подход к выделению процессов системы менеджмента качества промышленных предприятий соответствует требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО – 9001 и может быть адаптирован и использован специалистами в области управления качеством при разработке и развитии системы менеджмента качества промышленных предприятий, в том числе на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: процессы, виды процессов, процессный подход, система менеджмента качества, результативность, концептуальная модель, промышленные предприятия.

THE ELABORATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE PROCESS APPROACH IN INDUSTRIAL ENTERPRISES ADMINISTRATION

Lola Faritovna Popova

ORCID ID: [0000-0001-6854-8548](https://orcid.org/0000-0001-6854-8548), Researcher ID: [P-8706-2017](https://publons.com/urn:li:member:87062017)

E-mail: lolafarit@rambler.ru

Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics
89, Radischeva st., Saratov, 410003, Russia

The improvement of product quality is one of the priorities of national industry development. In particular, products manufactured by defense companies affect national security. The high performance of the quality management system is the basis for quality improvement of defense and civilian products and for the increase of enterprises competitiveness. Today managers of many Russian enterprises realize that a well-designed quality management system of an enterprise is not only an opportunity to receive an appropriate certificate, but also a real tool to create a long-term competitive advantage due to the improvement of product quality and business processes. The quality management system formed on the process approach is an inherent unit of contemporary management. In its turn, the application of the process approach in the quality management system is required by the standards. The article observes the issue of the model designing process of the quality management system. The nature and content of the category "process" have been presented and the conclusions about the subject of interest have been given based on the process definition analysis. Approaches to the classification of processes have been studied. The differences between business processes and the processes of the quality management system have been made based on the author's point of view. The article presents the research results of the Russian companies experience in the process model designing of the quality management system and highlights some shortcomings of their practice. The processes, that managers do not pay enough attention to, have been defined. The purpose of this study is to elaborate a conceptual model of the quality management system processes for industrial enterprises. The role and structure of processes providing the implementation of the quality management are defined in this model. The author gives her own approach to the quality management system process classification. The decomposition of the processes that provide the implementation of the quality management based on the Shewhart – Deming cycle (PDCA) has been given. The content analysis of national and foreign literature, the analysis of quality management system standards, as well as the analysis of enterprises documentation related to a quality management, the interviewing of specialists of national industrial enterprises are the main research methods of this research. The presented conceptual approach to the identification of quality management system processes of industrial enterprises complies with the requirements of the GOST R ISO-9001 standard and can be adapted and applied by specialists in the sphere of quality management for the purpose of designing and development of quality management system for industrial enterprises, including the defense industry complex.

Keywords: processes, process types, process approach, quality management system, processes, effectiveness, effectiveness, a conceptual model, industrial enterprises.

Введение

Эффективность процессного подхода в системе управления предприятием является общепризнанным фактом. Процессное управление является обязательным требованием современных стандартов системы менеджмента качества (далее – СМК), к которым относятся: ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (общий международный стандарт), ГОСТ РВ 0015-002-2012 (стандарт для организаций оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК)), ГОСТ Р ЕН 9100-2011 (организаций авиационной, космической и оборонных отраслей промышленности) и другие отраслевые стандарты.

В соответствии с обновленной версией стандарта ГОСТ Р ИСО 9001, на основе которого формируются все отраслевые стандарты, организации вправе сами определять состав процессов СМК [1, с. 58]. Несмотря на то что в стандарте ИСО 9001 предыдущей версии (2008 г.) были выделены необходимые группы процессов СМК, споры относительно их состава не утихают. В условиях действия десятков различных систем менеджмента качества перед многими специалистами, ввиду непонимания сути процессного подхода к управлению, актуализировалась проблема выбора наиболее оптимальной системы.

Многие отечественные промышленные предприятия, в частности предприятия оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК), формально относятся к применению процессного подхода, определяя в качестве главной цели получение соответствующего сертификата, подтверждающего соответствие СМК предприятия современным стандартам [2, с. 16]. Однако в действительности преимуществами процессного управления являются повышение результативности и эффективности процессов предприятия, формирующих качество производимой продукции [3, с. 55].

Применяемый подход к выделению процессов СМК отечественными предприятиями ОПК вызывает множество спорных вопросов. Например, представленные в документах СМК предприятий ОПК процессные модели не отражают реальных взаимосвязей с технологическими процессами, т.е. фактически выделены по принципу соответствия названиям разделов стандарта ИСО 9001 без учета специфики деятельности конкретного предприятия.

О формальном применении процессного подхода свидетельствует и тот факт, что на предприятиях не проводится декомпозиция процессов СМК на подпроцессы. Так, например, невозможно обеспечить качественное управление деятельностью предприятия, выделяя только процессы верхнего уровня [4, с. 11]. Кроме того, каждый подпроцесс требует регламентации и управления на основе цикла Шухарта – Деминга PDCA [5, с. 78]. В итоге вся деятельность

предприятия должна трансформироваться в сеть процессов, обеспечивающих создание ценности для конечного потребителя.

Стоит также отметить, что процессная модель индивидуальна, но для предприятий одного вида деятельности и масштаба процессы могут быть одинаковыми. Вместе с тем стандарты и регламенты на данные процессы должны разрабатываться с учетом специфики деятельности конкретного предприятия [6, с. 748].

Все вышесказанное позволяет сформулировать цель настоящего исследования – разработку концептуальной модели процессов СМК. Для её достижения были решены следующие задачи: проведен обзор существующих подходов к выделению процессов; изучены особенности моделей СМК промышленных предприятий, уточнены принципы классификации процессов СМК; выделены процессы СМК верхнего уровня и их взаимосвязи; сформирована базовая концептуальная модель процессов СМК.

Представим результаты обзора научно-практической литературы, посвященной сущностному содержанию категории «процесс» и основаниям классификации процессов.

Категория «процесс»: дефиниции и классификация

Для идентификации процессов предприятия требуется понимание содержания категории «процесс», а также принципов классификации процессов (табл. 1, 2). В таблице 1 даны основные определения категории «процесс».

Таблица 1

Трактовка категории «процесс»

Авторы/источники	Определение процесса
М. Хаммер, Д. Чампи (1993)	Комплекс действий, в котором на основе одного или более видов исходных данных создается ценный для клиента результат [7, с. 76]
Институт качества Эрикссона (1993)	Цепь логически связанных повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей [8, с. 24]
Т. Давенпорт (1993)	Особое упорядочивание рабочих операций во времени и пространстве, имеющее начало, конец и четко выделенные входы и выходы – структуру действий [9, с. 17]
Дж. Харрингтон (1993)	Логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы поставщика, создает ценность и выдает результат потребителю [10, с. 1]

Авторы/источники	Определение процесса
Д. Гарвин (1998)	Последовательность задач и операций, которые обеспечивают комплексную динамическую картину организационного управленческого поведения [11, с. 39]. Набор задач и операций, которые вместе – и только вместе – преобразовывают входы в выходы [11, с. 39]
ISO 9000:2015 (2015) ¹	Совокупность взаимосвязанных и (или) взаимодействующих видов деятельности, использующих входы для получения намеченного результата

Данные определения процесса позволяют сделать следующие основные выводы о сущностном содержании изучаемой категории:

1. Процессы создают ценный результат, ценность для клиента.
2. Процессы представляют набор взаимосвязанных, упорядоченных действий, имеющих начало и конец.
3. Процессы имеют входы и выходы, которые могут быть материальными (например, материалы, компоненты или оборудование) или нематериальными (например, данные, информация или знания).

4. Целью процесса является удовлетворение требований потребителей. Потребители могут быть как внешними, так и внутренними по отношению к организации, но по отношению к процессу они всегда являются внешними. Они находятся вне процесса и получают вторичные выходы.

5. Процессы определяют взаимосвязанные виды деятельности и меры контроля для обеспечения запланированных выходов. В зависимости от среды функционирования организации следует выполнить подробное планирование процессов, определить средства и инструменты управления.

Таблица 2

Классификация процессов

Группы процессов	Содержание и состав процессов
<i>М. Портер</i>	
Основные виды деятельности	Имеют непосредственное отношение к физическому созданию продукта, продажам и движению продукта по направлению к покупателю, а также к обслуживанию и технической поддержке товаров после приобретения [12, с. 75]. Процессы: внутренняя логистика; производственный процесс; внешняя логистика; маркетинг и розничная торговля; обслуживание [12, с. 75]
Вспомогательные виды деятельности	Поддерживают основные виды деятельности. Категории процессов: материально-техническое обеспечение; технологическое развитие; управление персоналом; инфраструктура организации [12, с. 77]
<i>Дж. Харрингтон</i>	
Основной процесс	Включает в себя несколько функций в рамках организационной структуры. Процесс оказывает существенное воздействие на функционирование организации [10, с. 2]
Административные бизнес-процессы	Серия последовательных мероприятий по выполнению административных задач. Охватывают всю организационную структуру. Они определяют инструменты и методики, способы, последовательность и процесс, в рамках которого выполняются эти мероприятия [10, с. 2]
<i>Д. Гарвин</i>	
Рабочие процессы	Рабочие процессы – «это процессы, которые создают, производят и представляют ту продукцию и услуги, которые нужны потребителю. Результаты рабочих процессов потребляют внешние клиенты [11, с. 40]. Административные рабочие процессы – это процессы, которые не производят на выходе то, что хочет потребитель, но которые все-таки нужны для управления бизнесом. Результаты административных процессов потребляют внутренние потребители, реализующие рабочие процессы [11, с. 40]

¹ ГОСТ Р ИСО 9000:2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2015. 48 с.

Группы процессов	Содержание и состав процессов
Поведенческие процессы	Последовательность шагов, используемых для осуществления когнитивных и межличностных аспектов работы [11, с. 40]. Поведенческие процессы включают процессы принятия решений; коммуникативные процессы; процессы обучения в организациях [11, с. 40]
Процессы изменений	Автономные процессы протекают естественно сами по себе, вследствие происходящих изменений [11, с. 41]. Индуцированные процессы не возникают сами по себе, они должны быть инициированы менеджерами. Вся плановая деятельность относится к индуцированным процессам [11, с. 41]
Норвежский проект TOPP по сравнительному бенчмаркингу	
Первичные процессы	Относятся процессы основные и процессы, создающие ценности. Процессы пронизывают всю организацию, начиная с потребителя и заканчивая поставщиками [10, с. 4]
Вспомогательные (поддерживающие) процессы	Не создают непосредственно добавленную ценность. Нужны для обеспечения основных процессов [10, с. 4]
Развивающие процессы	Способствуют созданию цепочки ценности в основном и во вспомогательном процессах на новом уровне показателей [10, с. 4]
Европейский фонд управления качеством (EFQM)	
Первичные процессы	Разработка продукции: исследование продукции; разработка и конструирование продукции; разработка и конструирование процесса; технологическая подготовка производства. Требования потребителей: развитие рынка; организация маркетинга и продаж; тендерное размещение заказов. Выполнение заказов: обеспечение и материально-техническое снабжение; планирование и управление производством; производство и сборка продукции; распределение продукции и выходящая логистика; обслуживание договора. Обслуживание потребителя: послепродажное обслуживание; возврат продукции [10, с. 5]
Вторичные процессы	Поддержка: финансовый менеджмент; управление человеческими ресурсами; управление информацией; текущий ремонт и обслуживание оборудования; медицинский контроль персонала, окружающая среда и техника безопасности. Перспективное развитие: совершенствование текущего процесса; исследование технологии производства продукции; повышение квалификации персонала; расширение базы материально-технического снабжения; расширение внешних связей; стратегическое планирование [10, с. 5]
Американский центр производительности и качества (APQC)	
Операционные процессы	Разработка видения и стратегии. Создание и управление продуктами и услугами. Продвижение и продажа продуктов и услуг. Поставка продуктов. Оказание услуг. Управление послепродажным обслуживанием ²
Управленческие и поддерживающие процессы	Развитие и управление человеческим капиталом. Управление информационными технологиями. Управление финансовыми ресурсами. Приобретение, сооружение основных средств и управление ими. Управление рисками, комплаенсом ³ , восстановлением и устойчивостью. Управление внешними связями. Развитие компетенций предприятия и управление ими ⁴

² Cross Industry Process Classification Framework 7.0.5. URL: <http://www.apqc.org> (дата обращения: 02.08.2017).

³ Комплаенс – обеспечение соответствия внутриорганизационных переменных внутренней и внешней среде предприятия.

⁴ Cross Industry ...

В научной литературе существуют различные классификации процессов предприятия (табл. 2). Наибольший интерес, по нашему мнению, представляют классификации М. Портера, Д. Гарвина, Д. Харрингтона и таких организаций, как Европейский фонд управления качеством (*EFQM*) и Американский центр производительности и качества (*APQC*).

Проведенный анализ подходов к классификации процессов предприятия показывает, что стержнем процессной модели являются основные, поддерживающие (вспомогательные) и управленческие (развивающие) процессы. Состав данных групп процессов в трудах отечественных и зарубежных авторов существенно различается. В частности, это касается основных процессов. По мнению автора, перечни основных процессов, выделенных Американским центром производительности и качества (*APQC*) и Европейской сетью изучения перспективных показателей (*ENAPS*), могут быть успешно применены в процессной модели СМК промышленного предприятия.

В версии стандарта ИСО 9001-2008 были выделены группы процессов СМК. К ним относятся «процессы менеджмента организации, процессы управления ресурсами, процессы производства, процессы измерения, анализа и улучшения»⁵.

В связи с этим у многих специалистов возникает вопрос, чем отличаются процессы СМК от бизнес-процессов предприятия. Процессы СМК – это совокупность взаимосвязанных видов деятельности организации, позволяющих достичь целей в области качества. Качество достигается не только благодаря деятельности, обеспечивающей выполнение других бизнес-процессов, к которым относятся мониторинг бизнес-процессов, проведение аудитов и т.п. Улучшение качества продукции возможно только на основе улучшения процессов, создающих ценность, а также управленческих и вспомогательных процессов, способствующих развитию основных процессов организации. Модель процессов СМК, с одной стороны,

подчеркивает роль отдельных процессов, от которых зависит достижение целей предприятия в области качества, с другой – показывает роль и место процессов, обеспечивающих реализацию управления качеством во всех процессах предприятия, а именно планирования, обеспечения, контроля и улучшения качества. Группа процессов СМК «Измерение, анализ и улучшение» стандарта ИСО 9001 версии 2008 г. относится к выделенной автором группе процессов, обеспечивающих реализацию управления качеством во всех процессах предприятия.

По нашему мнению, структура и состав процессов СМК отличаются от общей модели бизнес-процессов предприятия выделением значимой группы процессов, обеспечивающих реализацию управления качеством. На практике специалисты в области управления качеством не всегда понимают место таких процессов в модели СМК, что ведет к недоучету важнейших функций управления качеством – планирования, обеспечения, контроля и улучшения.

Изучаемая проблема требует анализа сложившейся практики современных предприятий в области построения модели процессов СМК.

Изучение практики выделения процессов СМК на промышленных предприятиях

Многие российские промышленные предприятия сертифицированы на соответствие стандарту ИСО 9001 и имеют свой опыт в моделировании и регламентации процессов СМК. Анализ практической деятельности предприятий Саратовской области показал, что именно предприятия, выпускающие продукцию промышленного назначения, в большей степени сталкиваются с трудностями идентификации процессов СМК. Большинство таких предприятий производит продукцию военного назначения и формирует СМК также в соответствии со стандартом ГОСТ РВ 0015-002-2012. Руководством страны поставлена задача развития предприятий ОПК в качестве образцовых для всех остальных отечественных компаний. Планы многих предприятий ОПК по расширению производства продукции гражд-

⁵ ГОСТ Р ИСО 9001:2015. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Стандартинформ, 2015. 23 с.

данского назначения определяют потребности компаний в адаптации к рыночным условиям, что, в свою очередь, диктует пересмотр процессов СМК, способствующих достижению поставленных целей предприятий.

Таким образом, выбор предприятий, выпускающих продукцию промышленного назначения, был обусловлен тем, что данные категории компаний особенно нуждаются в развитии процессов СМК. Автором были изучены процессы СМК 20 промышленных предприятий Саратовской области численностью персонала от 40 до 4100 человек. Семьдесят процентов предприятий от всей выборки работают в ОПК. Остальные тридцать процентов представляют предприятия, выпускающие промышленную продукцию гражданского назначения. Все предприятия сертифицированы на соответствие стандарту ГОСТ Р ИСО 9001.

Все процессы СМК исследованных предприятий были укрупнены и классифицированы в следующие группы: основные процессы, вспомогательные процессы, управленческие процессы и процессы, обеспечивающие управление качеством.

Минимальное число процессов СМК (5) выделено на предприятии химической промышленности, на котором работает около 1 тыс. человек. Максимальное количество процессов СМК (21) представлено на предприятии электронной промышленности численностью персонала 1 тыс. человек. В среднем на исследованных предприятиях задокументировано около 10 процессов СМК. По результатам анализа размер предприятия не влияет на количество выделяемых процессов СМК, а количество выделенных вспомогательных процессов, напротив, зависит от размера предприятия. На большинство предприятий с числом работников менее 200 человек был выделен только один вспомогательный процесс СМК – управление ресурсами. На предприятиях ОПК выделяется большее количество процессов СМК в сравнении с другими сферами. В среднем на предприятиях ОПК зафиксировано 17 процессов СМК.

Состав групп процессов СМК и их документирование на исследованных предприятиях представлены на рис. 1–3.



Рис. 1. Основные процессы СМК, в % от общего количества обследованных предприятий

Анализ основных процессов СМК (рис. 1) показал, что все изученные предприятия выделяют процесс производства. Интересно, что на трех предприятиях процесс производства совмещен с другими основными процессами. Считаем нецелесообразным объединять ключевые основные процессы, так как это снижает способность

предприятия обеспечивать эффективное и результативное управление процессами СМК.

Недостаточно внимания уделяется таким процессам СМК, как «подготовка производства», «проектирование и разработка процессов» и «послепродажное обслуживание потребителей»: только 50, 55%

и 35% предприятий соответственно выделили данные процессы СМК в качестве основных.

На рис. 2 приведены результаты анализа вспомогательных процессов СМК изученных предприятий.

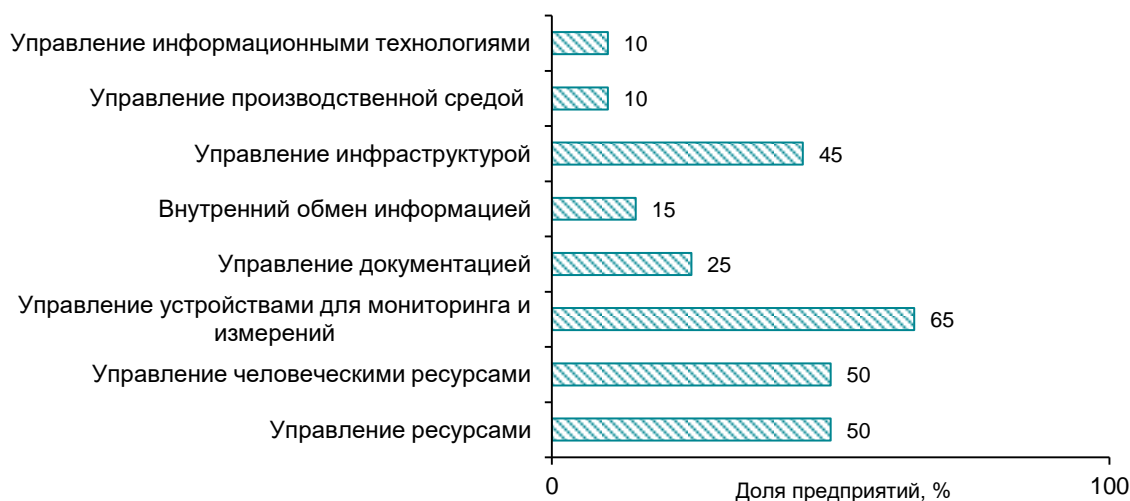


Рис. 2. Вспомогательные процессы СМК, в % от общего количества обследованных предприятий

Как видно по рис. 2, ни на одном предприятии не выделен процесс управления знаниями. Для развития системы управления качеством на предприятии необходимо создать условия для возникновения и распространения новых знаний. Управление знаниями важно для развития динамических способностей компании, обеспечивающих её долгосрочное развитие в меняющейся среде.

Также недостаточно внимания уделяется управлению средой функционирования процессов. Отметим, что обособление

данного процесса обусловлено тем, что он обеспечивает нормальное функционирование других процессов СМК. Но, как видно по рис. 2, предпочтение отдается таким вспомогательным процессам, как управление устройствами для мониторинга и измерений, управление человеческими ресурсами и управление инфраструктурой.

На рис. 3 выделены управленческие процессы и обеспечивающие реализацию управления качеством на всем предприятии.



Рис. 3. Управленческие и обеспечивающие реализацию управления качеством процессы СМК, в % от общего количества обследованных предприятий

Процесс мониторинга и измерения выделен на 70% обследованных предприя-

тий. Процесс, в формулировке которого содержится слово «улучшение», имеется у 65%

предприятий. Недостаточно внимания уделено процессам аудита СМК (только на 35% предприятий выделены процессы внутреннего аудита). На исследованных предприятиях практически не реализуется деятельность, связанная с развитием СМК поставщиков. На предприятиях отсутствуют процессы, связанные с планированием качества и управлением рисками.

Таким образом, анализ процессов СМК российских промышленных предприятий свидетельствует о необходимости развития практики процессного корпоративного управления в отечественной экономике. Применение и развитие процессного подхода способно повысить конкурентоспособность предприятия, что особенно актуально в условиях высокой конкуренции за инвестиционные ресурсы при необходимости завоевывать новые рынки сбыта [13, с. 880].

Концептуальный подход к выделению процессов СМК

Проведенное исследование практики промышленных предприятий построения процессной модели СМК, а также изучение требований современных стандартов области менеджмента качества позволили выявить недостаточную степень разработанности вопроса идентификации процессов СМК, что ограничивает возможности развития системы менеджмента качества современных промышленных предприятий. В связи с этим предлагаем следующую классификацию процессов СМК:

- основные процессы (О);
- поддерживающие процессы (П);
- управленческие процессы (У);
- процессы, обеспечивающие реализацию управления качеством (УК).

Основные процессы СМК связаны с операционной деятельностью. Их состав зависит от цепочки создания ценности на предприятии. Эта группа соответствует категории операционных процессов по классификации *APQC*, а также первичным процессам, выделенным в модели *EFQM*.

Поддерживающие процессы СМК обеспечивают реализацию основных процессов предприятия. Они не создают ценность для потребителя, но влияют на качество реа-

лизации основных процессов. В основном это процессы, обеспечивающие необходимые ресурсы для реализации основных процессов.

Управленческие процессы СМК ориентированы на перспективное развитие предприятия, формирование динамических способностей предприятия.

Четвертая категория представлена процессами, обеспечивающими управление качеством. Для выделения состава данной группы был использован цикл Шухарта – Деминга *PDCA*:

- планирование качества (Планируй – *Plan*): процессы СМК, направленные на установление целей в области качества и планов их реализации;
- обеспечение качества (Делай – *Do*): процессы СМК, направленные на создание уверенности, что требования к качеству будут выполнены;
- контроль качества (Проверяй – *Check*): процессы, связанные с оценкой и анализом реализации поставленных целей СМК, изучение результатов СМК;
- улучшение качества (Действуй – *Act*): процессы, направленные на улучшение СМК предприятия.

Планирование качества предполагает определение целей и процессов СМК, а также разработку планов их достижения. Процесс планирования качества включает разработку политики и целей. Отправной точкой планирования СМК является стратегия предприятия. Политика и цели в области качества должны устанавливаться с учетом стратегии развития предприятия, а также его внутренней и внешней среды. Исходя из стратегических ориентиров формируются цели в области качества, которые декомпозируются до целей конкретных процессов СМК.

Обеспечение качества предполагает реализацию запланированных планов, гарантию выполнения процессов СМК в соответствии с установленными требованиями [16, с. 116], что связано с реализацией планов процессов СМК в соответствии с установленными стандартами, мониторингом процессов, их измерением и управлением. Обеспечение качества требует реализации следу-

ющих процессов СМК: аудит СМК на соответствие установленным требованиям; анализ процессов предприятия; аудит СМК внешних поставщиков и анализ их процессов; управление несоответствующими результатами процессов.

Контроль качества обеспечивает мониторинг, оценку и анализ результатов функционирования СМК [15, с. 189]. Следовательно, должна быть реализована задача оценки соответствия результатов плановым показателям с целью выявления процессов и процедур, нуждающихся в улучшении.

Важными подпроцессами контроля качества являются:

- анализ и оценка результативности и эффективности СМК;
- измерение и анализ результативности процессов СМК;
- измерение и анализ удовлетворенности потребителей;
- оценка и анализ степени соответствия ожиданиям заинтересованных сторон;
- оценка и анализ соответствия продукции и услуг установленным требованиям;
- оценка и анализ соответствия установленным требованиям процессов, продукции и услуг внешних поставщиков.

На выходе данного процесса СМК получаем информацию, необходимую для разработки предложений по внесению изменений в СМК.

Улучшение качества является процессом СМК, позволяющим вносить изменения в систему управления качеством с целью достижения запланированных результатов. «Улучшения должны быть направлены на повышение результативности и эффективности СМК и ее процессов» [16, с. 151]. Улучшение качества включает:

- анализ потребности и возможности повышения результативности всей системы управления качеством;
- анализ потребности и возможности улучшения продукции/услуг/процессов;

– анализ потребности и возможности улучшения продукции/услуг/процессов внешних поставщиков.

На рис. 4 предложена концептуальная модель процессов СМК, которую можно адаптировать к использованию на промышленных предприятиях путем изменения состава основных процессов СМК.

Особенность разработанной модели заключается в выделении важных процессов, обеспечивающих управление качеством, которым на практике уделяется мало внимания. Представленный подход к выделению процессов дает представление о месте СМК в общей модели бизнес-процессов предприятия. Процессы, обеспечивающие управление качеством, разделены на подпроцессы в соответствии с циклом *PDCA*. В концептуальной модели отдельно выделены процессы лидерства и управления рисками, требования к которым изменились в последней версии стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Риск-менеджмент должен быть реализован в рамках каждого процесса предприятия, способствуя повышению стабильности процессов за счет заблаговременной подготовки соответствующих действий по отношению к событиям, которые могут оказывать негативное или позитивное влияние на процесс.

Стратегия представлена не в качестве процесса, а в виде элемента общей системы управления. Важна интеграция стратегии, долгосрочных целей предприятия и политики в области качества. Последняя версия стандарта ИСО 9001 акцентирует внимание на обеспечении комплаенса СМК стратегии предприятия. Соответствие целей в области качества стратегии предприятия является проблемой для отечественных промышленных предприятий. Например, работая с государственными заказами, предприятия ОПК уделяют мало внимания вопросам стратегического развития и управления. Данная модель подчеркивает роль стратегии в СМК. При дальнейшем практическом применении управленческие процессы должны быть идентифицированы в соответствии с видом и масштабом деятельности предприятия.

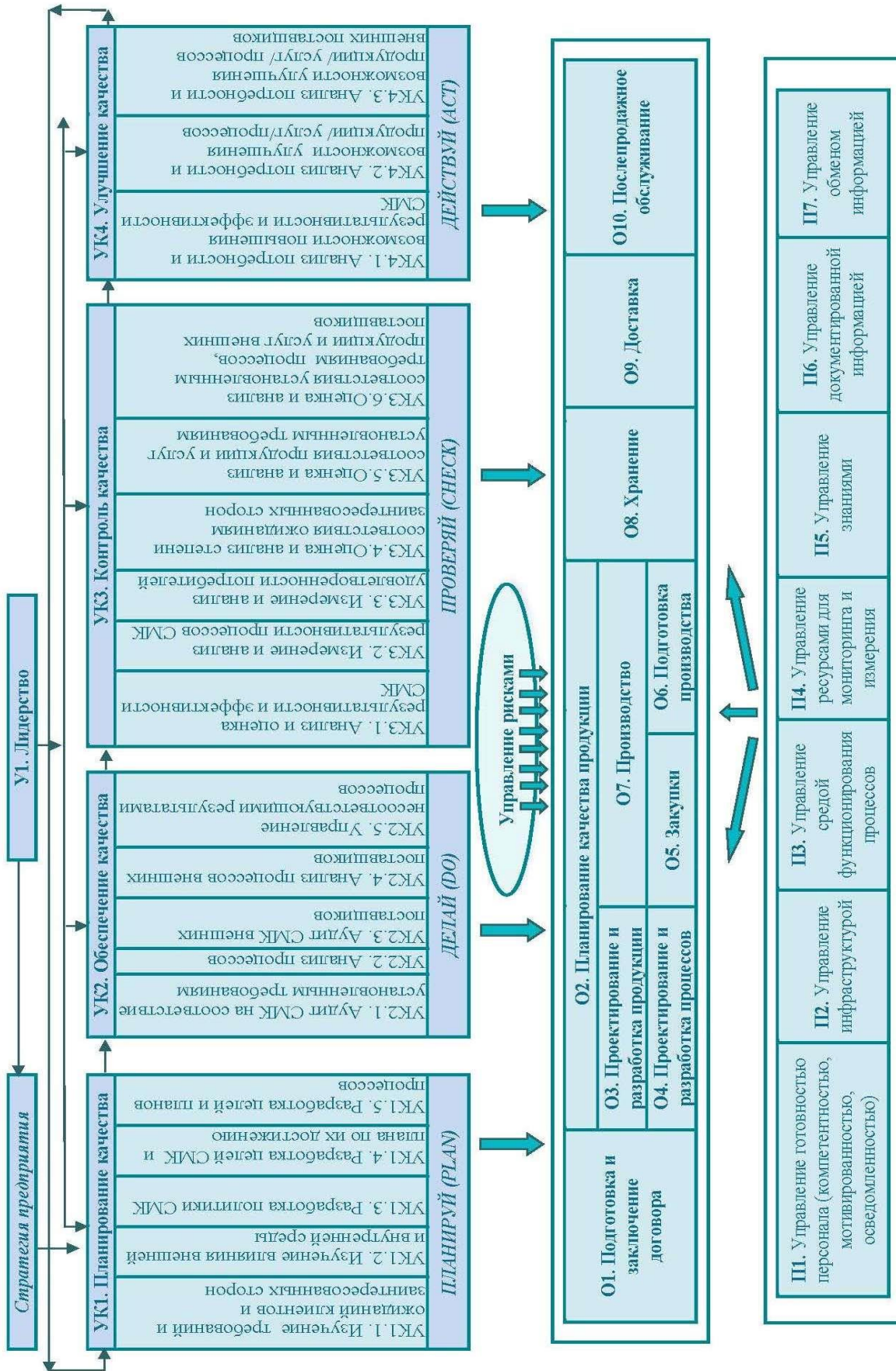


Рис. 4. Концептуальная модель процессов СМК

Развитие СМК возможно только при условии понимания специалистами содержания процессного управления и осознания ими роли СМК в общей системе управления. Дальнейшее практическое применение концептуальной модели процессов СМК требует ее адаптации к условиям внутренней и внешней среды функционирования предприятия с последующей детализацией.

Заключение

Менеджеры современных промышленных предприятий стремятся повысить качество и надежность производимой продукции, одновременно повышая эффективность функционирования предприятия. Как показывает международная и отечественная практика, фундаментом успешного развития предприятий является результативная и эффективная система управления качеством.

СМК каждого предприятия представляет совокупность ее процессов, обеспечивающих реализацию поставленных целей в области качества. Грамотное выделение и регламентация процессов СМК формируют способности компании справляться с внешними и внутренними вызовами, создавая устойчивое качество производимой продукции и повышая конкурентоспособность предприятия.

Представленный обзор теоретического материала, практического опыта предприятий, а также предложенный концептуальный подход к выделению процессов СМК были направлены на формирование более глубокого понимания сути процессного управления качеством с целью повышения результативности всей системы менеджмента качества на отечественных предприятиях.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-32-01018.

Список литературы

1. *Нацыпаева Е.А., Родионова А.С.* Документирование процессов как инструмент практической реализации процессного подхода к управлению в рамках новой версии стандарта ISO 9001:2015 // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 3 (62). С. 56–60.
2. *Бочарова С.В.* Прозрачность анализа процессов СМК руководством предприятия // Стандарты и качество. 2016. № 4. С. 15–18.
3. *Яшин Н.С., Попова Л.Ф., Бочарова С.В.* Развитие методологии анализа результативности системы менеджмента качества промышленных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 4 (63). С. 51–56.
4. *Андреева Т.А.* Инновационный подход к стратегическому управлению // Инновационная деятельность. 2014. № 2 (29). С. 5–13.
5. *Жулина Е.Г., Гугелев А.В., Жданов С.А.* Конкурентоспособность отечественных предприятий: развитие и стандартизация управления. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 180 с.
6. *Мищенко С.В., Мищенко Е.С., Пономарев С.В.* Осуществление процессов системы менеджмента качества в образовательной организации // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2008. Т. 14. № 4. С. 741–754.
7. *Хаммер М., Чампи Д.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. СПб.: Изд-во С.-Пб. ун-та, 1997. 332 с.
8. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С.В. Ариничева. М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. 272 с.
9. *Davenport T.* Process innovation: Reengineering work through information technology. Boston: Harvard Business School Press, 1993. 352 p.
10. *Харрингтон Дж., Эсселинг К.С., Нимвеген Х.В.* Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб.: Азбука, 2002. 329 с.
11. *Скрипко Л.Е.* Построение процессных моделей менеджмента качества на основе требований ИСО 9001:2000 // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». 2006. № 1. С. 28–51.
12. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

13. Печенская М.А., Ускова Т.В. Межбюджетное распределение налогов в России: концентрация полномочий или децентрализация управления // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 3. С. 875–886. doi: 10.17059/2016-3-22.

14. Афтахова У.В. Социально ориентированные механизмы промышленного развития экономики индустриальных регионов // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2014. № 4. С. 111–127.

15. Литвинова А.В. Роль инноваций в повышении качества и конкурентоспособности продукции // Посткризисные очертания инновационных процессов: сб. материалов Десятых Друкеровских чтений. Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2010. С. 187–191.

16. Андреева Т.А. Тенденции развития стратегического управления // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2012. № 3. С. 146–153.

Статья поступила в редакцию 01.09.2017

Сведения об авторе

Попова Лола Фаритовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Россия, 410003, г. Саратов, ул. Радищева, 89; e-mail: lolafarit@rambler.ru).

Acknowledgements

The research was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research, No. 17-32-01018.

References

1. Natsypaeva E.A., Rodionova A.S. Dokumentirovanie protsessov kak instrument prakticheskoi realizatsii protsessnogo podkhoda k upravleniyu v ramkakh novoi versii standarta ISO 9001:2015 [Process Documentation as a Tool for Practical Implementation of Process Approach to Management in the Framework of a New Version of ISO 9001:2015 standard]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Vestnik of Saratov State Socio-Economic University], 2016, no. 3 (62), pp. 56–60. (In Russian).

2. Bocharova S.V. Prozhachnost' analiza protsessov SMK rukovodstvom predpriyatiya [Transparency of the Analysis of QMS Processes by a Company Management]. *Standarty i kachestvo* [Standards and Quality], 2016, no. 4, pp. 15–18. (In Russian).

3. Yashin N.S., Popova L.F., Bocharova S.V. Razvitie metodologii analiza rezul'tativnosti sistemy menedzhmenta kachestva promyshlennykh predpriyatii [Development of the Methodology for Analyzing Quality Management System Efficiency at Industrial Enterprises]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Vestnik of Saratov State Socio-Economic University], 2016, no. 4 (63), pp. 51–56. (In Russian).

4. Andreeva T.A. Innovatsionnyi podkhod k strategicheskomu upravleniyu [Innovative approach to strategic management]. *Innovatsionnaya deyatel'nost'* [Innovation Activity], 2014, no. 2 (29), pp. 5–13. (In Russian).

5. Zhulina E.G., Gugelev A.V., Zhdanov S.A. Konkurentosposobnost' otechestvennykh predpriyatii: razvitie i standartizatsiya upravleniya [Competitiveness of Domestic Enterprises: Development and Standardization of Management]. Saratov, Saratovskii sotsial'no-ekonomicheskii institut (filial) REU im. G.V. Plekhanova Publ., 2017, 180 p. (In Russian).

6. Mishchenko S.V., Mishchenko E.S., Ponomarev S.V. Osushchestvlenie protsessov sistemy menedzhmenta kachestva v obrazovatel'noi organizatsii [Implementation of the Process of a Quality Management System in an Educational Institution]. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of the Tambov State Technical University], 2008, vol. 14, no. 4, pp. 741–754. (In Russian).

7. Hammer M., Champy J. *Reinzhiniring korporatsii. Manifest revolyutsii v biznese*. Per. s angl. [Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. Transl. from Engl.], St. Petersburg, St. Petersburg State University Publ., 1997. 332 p. (In Russian).

8. Andersen B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniya*. Per. s angl. Arinicheva S.V. [Business Process Improvement Toolbox. Transl. from Engl. by Arinicheva S.V.]. Moscow, Standards and Quality Publ., 2003. 272 p. (In Russian).

9. Davenport T. *Process Innovation; Reengineering Work Through Information Technology*. Boston, Harvard Business School Press, 1993. 352 p.

10. Harrington H.J., Esseling E.K.C., Nimwegen H.V. *Optimizatsiya biznes-protsessov. Dokumentirovaniye, analiz, upravleniye, optimizatsiya*. Perv. s angl. [Business Process Improvement Workbook. Documentation, Analysis, Design, and Management of Business Process Improvement. Transl. from Engl.]. St. Petersburg, Azbuka Publ., 2002. 329 p. (In Russian).
11. Skripko L.E. Postroeniye protsessnykh modelei menedzhmenta kachestva na osnove trebovaniy ISO 9001:2000 [Construction of Process Models of Quality Management Based on the Requirements of ISO 9001:2000]. *Vestnik SPbGU. Seriya «Menedzhment»* [Vestnik of St. Petersburg State University. Management], 2006, no. 1, pp. 28–51. (In Russian).
12. Porter M. *Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoychivost'*. Per. s angl. 2-e izd. [Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Transl. from Engl. 2nd edit.]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2006. 715 p. (In Russian).
13. Pechenskaya M.A., Uskova T.V. Mezhibyudzhethnoye raspredeleniye nalogov v Rossii: kontsentratsiya polnomochii ili detsentralizatsiya upravleniya [Interbudgetary Distribution of Taxes in Russia: Concentration of Power or Management Decentralization]. *Ekonomika regiona* [Economy of Region], 2016, vol. 12, no. 3, pp. 875–886. (In Russian). doi: 10.17059/2016-3-22.
14. Aftakhova U.V. Sotsial'no orientirovannyye mekhanizmy promyshlennogo razvitiya ekonomiki industrial'nykh regionov [Social-oriented Mechanisms of Industrial Development of Economy of Industrialized Regions]. *Vestnik Permskogo natsional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Bulletin of Perm National Research Polytechnic University. Social and Economic Sciences], 2014, no 4, pp. 111–127. (In Russian).
15. Litvinova A.V. Rol' innovatsii v povyshenii kachestva i konkurentosposobnosti produktsii [The Role of Innovation in Improvement of Product Quality and Competitiveness]. *Postkrizisnye ochertaniya innovatsionnykh protsessov: sb. mat. Desyatykh Drukerovskikh chtenii* [Postcrisis Outlines of Innovative Processes: Proceedings of the Tenth Drucker Readings]. Novocherkassk, YuRGU (NPI) Publ., 2010, pp. 187–191. (In Russian).
16. Andreeva T.A. Tendentsii razvitiya strategicheskogo upravleniya [Trends in Strategic Management]. *Voprosy sovremennoi nauki i praktiki. Universitet im. V.I. Vernadskogo* [Problems of Contemporary Science and Practice. Vernadsky University], 2012, no. 3, pp. 146–153. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 01.09.2017

Information about the Author

Popova Lola Faritovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Management, Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics (89, Radischeva st., Saratov, 410003, Russia; e-mail: lolafarit@rambler.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Попова Л.Ф. Формирование системы менеджмента качества на основе процессного подхода в управлении промышленными предприятиями // *Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика»* = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 453–466. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-453-466

Please cite this article in English as:

Popova L.F. The elaboration of the quality management system based on the process approach in industrial enterprises administration. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 453–466. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-453-466

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-467-481

УДК 331.108

ББК 60.823.3

JEL Code J24

РАЗРАБОТКА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ШКАЛЫ ОТБОРА СОТРУДНИКОВ В КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ АО «ВНИИ ГАЛУРГИИ»

Вадим Борисович Терентьев

ORCID ID: [0000-0002-1914-1802](https://orcid.org/0000-0002-1914-1802), Researcher ID: [O-8553-2017](https://orcid.org/0-8553-2017)

Электронный адрес: terentyevvadim80@mail.ru

АО «ВНИИ Галургии»

614002, Россия, Пермь, ул. Сибирская, 94

Елена Валерьевна Шилова

ORCID ID: [0000-0001-8581-6153](https://orcid.org/0000-0001-8581-6153), Researcher ID: [H-3498-2017](https://orcid.org/H-3498-2017)

Электронный адрес: elena-7700@mail.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет

614000, Россия, Пермь, ул. Букирева, 15

Знание, опыт, навыки, инициатива и предприимчивость персонала становятся важным стратегическим ресурсом организации, обеспечивающим не только рост конкурентоспособности фирмы и производительности труда, но и создание благоприятного климата в коллективе. В условиях признания решающего значения уровня и качества образования и квалификации сотрудников в деятельности фирмы особенно остро встает вопрос о гибком управлении кадровым резервом. Целенаправленная работа с кадровым резервом позволяет избежать необоснованного выдвижения персонала на вышестоящие и другие должности, соблюдая при этом основные принципы управления персоналом, учитывая планомерность, научную обоснованность, эффективность и другие аспекты принятия кадровых решений. Кроме того, построение эффективной системы организации кадрового резерва позволяет выявить сотрудников с высоким потенциалом к продвижению по карьерной лестнице и, повышая их компетентность, планомерно готовить их к замещению вакантных должностей. Статья посвящена определению особенностей и направлений повышения эффективности управления кадровым резервом на примере АО «ВНИИ Галургии» – одного из ведущих научно-исследовательских и проектных институтов в калийной отрасли Пермского края. В ходе исследования выявлено, что действующая на предприятии система оценки кадров имеет ряд существенных недостатков: 1) высокая степень формализованности критериев оценки, недоучет личных профессиональных качеств сотрудников; 2) отсутствие ранжирования требований к кандидатам; 3) применение единых критериев к оценке разных категорий персонала в организации. В целях нивелирования выявленных недостатков предложена многокритериальная шкала отбора персонала в кадровый резерв, включающая показатели соответствия сотрудника профессиональным требованиям и оценки его научного потенциала, а также данные социометрии и уровень мотивации кандидата. В представленном виде разработанная шкала позволяет учесть широкий перечень личных и профессиональных характеристик резервистов с учетом значимости каждой из них и принять объективированное решение о выдвижении сотрудников на вакантную должность. Основные положения и выводы исследования могут быть использованы в решении комплекса практических задач формирования и развития резерва кадров организации. В качестве перспектив будущих исследований целесообразно проведение мониторинга динамики эффективности работы сотрудников, прошедших кадровый резерв, и мониторинга динамики функционирования организации по результатам внедрения многокритериальной шкалы отбора кандидатов.

Ключевые слова: управление персоналом организации, кадровый резерв, многокритериальная шкала, отбор кандидатов, профессиональные компетенции, карьерный рост, мотивация, научный потенциал сотрудника.

DEVELOPMENT OF A MULTI-CRITERIA SCALE TO SELECT EMPLOYEES IN THE PERSONNEL RESERVE OF JSC INSTITUTE OF HULURGY

Vadim B. Terentyev

ORCID ID: [0000-0002-1914-1802](https://orcid.org/0000-0002-1914-1802), Researcher ID: [O-8553-2017](https://orcid.org/0-8553-2017)

E-mail: terentyevvadim80@mail.ru

JSC “Ural Research and Development Institute of Hulurgy”

94, Sibirskaya st., Perm, 614002, Russia

Elena V. Shilova

ORCID ID: [0000-0001-8581-6153](https://orcid.org/0000-0001-8581-6153), Researcher ID: [H-3498-2017](https://orcid.org/H-3498-2017)

E-mail: elena-7700@mail.ru

Perm State University

15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia

Important resources of any organisation are knowledge, experience, skills, initiative and enterprise of a staff. These resources contribute to the competitiveness and productivity of an organization, and, moreover, create a favorable climate in a team. When we admit a crucial role of education and qualification levels of employees in a firm, we realize an importance to manage a staff flexibly. Purposeful work with a personnel reserve avoids unreasonable staff promotion, but at the same time basic principles of staff management, planned character, scientific validity, effectiveness and other aspects of staff decisions should be considered. In addition, the development of an effective system of a personnel reserve allows to identify employees with high potential for career making and, as a result, to increase their competence systematically preparing them to fill vacancies. The article defines peculiarities and trends in the field of efficiency of personnel reserve management in the case study of JSC Institute of Hulurgy. This institute is considered to be one of the leading research and planning institutes in the potash industry in Perm region. While conducting the research we have revealed, that there is a number of disadvantages in the current system of staff evaluation at the enterprise: 1) high formality degree of the evaluation criteria, underestimation of the staff competencies; 2) the lack of ranking criteria to applicants; 3) united criteria are applied to the assessment of different categories of the organization staff. To mitigate the identified disadvantages, a multi-criteria scale to select employees in the personnel reserve has been suggested. This scale includes indicators confirming the staff adequacy to their professional requirements and the assessment of his or her scientific potential. It also involves sociometry data and the level of an applicant of motivation. The developed scale allows to consider a wide list of personal and professional characteristics of reservists taking into account the importance of each of them and to make an objectified decision to nominate employees for the vacant seat. The main provisions and conclusions of the study can be used in the solution of complex practical problems to form and develop a personnel reserve of any organization. Further we are planning to monitor the dynamics of employees' efficiency who have passed a personnel reserve. Also we will monitor the dynamics of the organization activity on the basis of the results of multi-criteria scale implementation for the selection of applicants.

Keywords: an organization staff management, personnel reserve, a multi-criteria scale, applicants selection, professional competences, career growth, motivation, scientific potential of an employee.

Введение

Одним из важнейших направлений совершенствования системы управления персоналом является работа с кадровым резервом. Сегодня в каждой организации необходимо четкое построение системы формирования кадрового резерва, позволяющего обеспечить эффективное функционирование организации при выбытии или перемещении сотрудников, а также направить профессиональное развитие персонала на достижение целей компании.

Залог конкурентоспособности любого предприятия – наличие мотивированных и квалифицированных сотрудников, от которых зависит развитие компании и ее позиция на рынке. Необходимо систематически отбирать, обучать и продвигать наиболее перспективных работников. Организации, которые дают своим сотрудникам возможность самореализоваться и проявить свой потенциал, быстрее идут вперед, оставляя конкурентов далеко позади [1; 2].

В условиях глобализации и информатизации современной экономики наблюда-

ются тенденции к интеграции во всех сферах деятельности. Организации растут, объединяются, создают обширную сеть филиалов, где увеличивается потребность в менеджерах и специалистах, которые смогут возглавить новые отделы и направления. Во многих организациях сложилась ситуация, когда специалисты не видят возможности для дальнейшего собственного роста и уходят из нее. Кроме того, до недавнего времени поиск и отбор кандидатов фактически происходил не на основе планов развития компании, а когда возникала «горячая» вакансия.

Еще в XX в. Питер Ф. Друкер выделил базовые принципы кадровой политики успешных организаций и говорил, что нельзя назначать людей извне на ключевые должности, предпочтительно подбирать из тех, чье поведение и привычки хорошо известны, кто пользуется в своей организации доверием и уважением [3, с. 161].

Формирование кадрового резерва – часть общей функции развития сотрудников и карьерного планирования персонала, основными целями которого являются организация квалифицированной и готовой к управлению в новых условиях группы сотрудников, закрытие вакантных позиций в нужный момент времени, снижение текучести персонала и особо ценных сотрудников.

Учитывая масштаб и сложность задачи, работа по созданию кадрового резерва требует от менеджера по управлению человеческими ресурсами комплексного подхода и тщательного, своевременного планирования. Неверно определенная последовательность действий в работе с резервом или пропуск важного этапа ставит под угрозу качество и результативность всей работы организации. Поэтапная программа формирования кадрового резерва предприятия представлена на рисунке.



Этапы формирования кадрового резерва предприятия [4]

При работе с кадровым резервом необходимо в первую очередь ориентироваться на тех сотрудников, кто способен и готов постоянно обучаться новому, а также применять получаемые знания в практиче-

ской деятельности. Это важнейшая ценность для «резервиста».

Для любого предприятия также крайне важно «не замыкать» все рабочие процессы на одном специалисте, делая его «незаменимым». В случае его ухода из ор-

ганизации это крайне негативно отразится на её функционировании. Поэтому в организации должен действовать принцип взаимозаменяемости сотрудников. Собственно, работа по формированию кадрового резерва способствует формированию данного принципа.

Работа с кадровым резервом должна проводиться систематически, целенаправленно, должна регулироваться специальным внутренним нормативно-правовым актом.

Создание кадрового резерва связано со всесторонним изучением индивидуальных характеристик персонала, определением профессиональных, деловых и личностных качеств. Существующие в теории управления персоналом методики отбора работников с целью выдвижения их на вакантные должности не учитывают специфики работы различных предприятий, что предопределило необходимость данного исследования.

Как показал анализ научной литературы, теоретические основы формирования кадрового резерва рассматривались, как правило, с точки зрения определения понятий, целей и задач этого явления (А.А. Деркач, В.А. Дятлов, В.Г. Зазыкин, Л.И. Катаева, В.И. Лукьяненко, В.В. Травин, А.И. Турчинов, С.П. Чередник). Так, большинство исследователей акцентируют внимание на том, что кадровый резерв – это некая общность людей, анализ компетенций которых проводит субъект кадрового менеджмента и принимает решение о назначении их на вакантные должности, не уделяя при этом внимания методологии формирования кадрового резерва организаций.

Вклад в анализ исследуемой проблемы внесли работы, затрагивающие общие вопросы управления персоналом и технологии такого управления (В.Р. Веснин, В.П. Голенко, А.П. Двинин, Г. Десслер, И.Н. Дроздов, В.А. Дятлов, А.П. Егоршин, П.В. Журавлев, С.А. Карташов, А.Я. Кибанов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов, А.А. Лобанов, А.И. Турчинов, В.М. Цветаев, В.Н. Чернышев, Т.В. Алферова [5], Е.В. Поносова, Е.В. Шилова и др.). За рубежом ис-

следованиями данной проблемы занимались Г. Десслер, П. Друкер, В. Румчев, У. Манди, Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн, Дж. Пур, Дж. Портвуд [6], Н. Рахим, М. Зейнал [7], Х. Вискупилова [8] и др.

Интересующей нас проблеме управления кадровым резервом организаций посвящены исследования В.Ю. Полунина [9, с. 55–63], В.В. Екомасова¹, В.М. Ковалева [10], Т.В. Ковалевой [11; 12], А.А. Медведева [13], А.В. Николаева [14], Е.Г. Ревковой [15], Б.М. Смирнова [16], А.А. Сухановой [2], И.И. Фролова [17], А. Хрисановой², А.Я. Яковлева [18; 19], А.А. Яковлевой [20] и др.

В частности, в исследовании В.Ю. Полунина раскрыты вопросы управления формированием и развитием кадрового резерва компаний нефтегазового комплекса России. Автор справедливо отмечает, что непрерывное развитие персонала позволяет достичь не только высоких экономических результатов, но и создает благоприятный климат в коллективе, повышает производительность труда. В качестве стратегического инструмента подготовки кадрового резерва для высшего эшелона управления В.Ю. Полуниным предложена к реализации Программа IEMBA O&G, разработанная с учетом опыта ведущих российских и зарубежных бизнес-школ [9, с. 55–63]. По мнению исследователя, данная программа не позволит решить в полном объеме проблему подготовки резерва кадров для всех уровней управления предприятиями, что ограничивает ее применение.

В научных трудах А.А. Медведева изучаются вопросы управления кадровым резервом также только руководителей высшего звена [13]. Исследователем предложен новый концептуальный подход к определению резерва, основанный на придании ему характеристик малой социальной

¹ Екомасов В.В. Создаем кадровый резерв // Кадры предприятия. 2003. №10. URL: <http://www.kapr.ru/articles/2003/10/1805.html> (дата обращения: 10.05.2017).

² Хрисанфова А. Кадровый резерв без ошибок // HR-Journal (электронный журнал). URL: <http://www.hr-journal.ru/articles/oc/kadrovij-rezerv-bez-oshibok.html> (дата обращения: 10.05.2017).

группы; операционализировано понятие «управление кадровым резервом», предложена новая архитектура процесса управления кадровым резервом, позволяющая использовать этот социальный институт как инструмент развития персонала и общеорганизационного развития, разработана система сбалансированных показателей управления кадровым резервом, отражающая экономические и социальные характеристики этого процесса, разработан инструментарий настройки системы управления кадровым резервом и предложены основные направления повышения эффективности функционирования этого института. Направленность автора на совершенствование управления кадровым резервом высшего руководства организаций также ограничивает повсеместное применение методологии данного автора.

Исследования А.Я. Яковлева направлены на изучение процесса формирования компетенций работников, включенных в резерв кадров на выдвижение. А.Я. Яковлев уточнил понятие кадрового резерва как основы развития и обновления управленческого звена организации, разработал модель компетенций, служащую стандартом формирования и развития резерва кадров, разработал основные подходы к созданию механизма формирования и развития резерва кадров в системе управления персоналом организации, а также обосновал применение конкретных методов оценки менеджмента организации и определил основные факторы, воздействующие на этот процесс [18; 19].

Таким образом, анализ научных работ показывает, что практически все авторы научных изысканий уделяют значительное внимание обоснованию роли и значения кадрового резерва, необходимости его формирования и развития в интересах достижения стратегических целей предприятий, но область их интересов – только формирование резерва высшего менеджмента. Выдвижение в резерв сотрудников из числа специалистов не рассматривается.

Именно поэтому в настоящем исследовании предпринята попытка–разработать

многокритериальную шкалу отбора персонала в кадровый резерв, независимо от занимаемой должности.

Оценка действующей системы формирования кадрового резерва АО «ВНИИ Галургии»

Особое значение работа с кадровым резервом имеет в научных объединениях (или научных организационных структурах компании), так как применительно к научному персоналу значимость работы в плане кадрового резерва представляет собой инструмент сохранения накапливаемого опыта компании. Научные сотрудники перманентно повышают свою квалификацию, их профессиональный уровень необходимо объективно и своевременно оценивать, чтобы производить наиболее эффективные для организации перемещения. Для работы с кадровым резервом зачастую используются устаревшие, недифференцированные в соответствии со спецификой различных отраслей подходы и методики.

Авторами настоящего исследования кадровый резерв понимается как совокупность активной и специально подготовленной части сотрудников организации, способных замещать или претендовать на замещение вакантных вышестоящих управленческих и других должностей, обладающих высокой регулярно подтверждаемой квалификацией, которая [совокупность] обеспечивает непрерывное функционирование, развитие организации и достижение ею стратегических целей. Данное определение не претендует на новизну, основная его задача – представить наиболее емкое описание исследуемого феномена. В качестве черт, отличающих данное определение от других авторов, можно выделить акцент на достижение организацией в том числе стратегических целей в результате качественно сформированной системы управления кадровым резервом.

Детальное изучение организации процесса формирования кадрового резерва проводилось авторами статьи на базе АО «ВНИИ Галургии» (далее также Институт). Институт является генеральным проектировщиком действующих рудоуправлений

ПАО «Уралкалий» на Верхнекамском месторождении. В институте 12 проектных отделов и семь научно-исследовательских лабораторий, в которых работают более 400 сотрудников, среди них 3 доктора наук и 14 кандидатов технических наук³.

Институт предоставляет условия для раскрытия интеллектуального потенциала своих сотрудников и дает им возможность карьерного роста. На предприятии эффективная система управления персоналом, но вопросам формирования кадрового резерва уделяется недостаточное внимание.

Подразделение, ответственное за управление персоналом (в том числе и за работу с кадровым резервом), – отдел кадров и технического обучения. В рамках кадровой политики предприятия заложен следующий подход к формированию кадрового резерва: формирование кадрового резерва через возможность расширения профессионального кругозора, увеличение компетентности при решении производственных задач, а также через получение возможности более качественно и полно использовать интеллектуальный и творческий потенциал. Учитывая специфику деятельности предприятия (научно-проектная деятельность), кадровый резерв имеет большое значение для института.

Формирование кадрового резерва строится на основе внутреннего нормативного документа – «Примерная программа теоретической подготовки кандидатов на резерв руководящих кадров и специалистов».

В данном документе изложены основные положения по формированию кадрового резерва:

1. Порядок оценки соискателей для кадрового резерва.
2. Требования, предъявляемые к соискателям.
3. Виды работ, проводимых с соискателями на ту или иную должность.

Анализ содержания программы позволил выделить ряд ее существенных недостатков.

Во-первых, в названии документа отмечено, что программа носит примерный

характер, то есть она не сформирована окончательно, а ее формирование и разработка продолжаются в настоящее время.

Во-вторых, данный документ направлен преимущественно на руководящий персонал, а формирование кадрового резерва может также предполагать и взаимодействие со специалистами (не только в плане карьерного роста, но и в плане ротации кадров таким образом, чтобы сотрудник получил больше возможностей реализовать свой потенциал). Именно поэтому решающее значение имеет работа по формированию кадрового резерва со специалистами Института (особенно по научному направлению деятельности).

Таким образом, анализируемый внутрифирменный документ нуждается в корректировке и доработке. Кроме того, в организации необходимо сформировать стратегический подход к формированию кадрового резерва, так как в настоящее время он имеет фрагментарный характер.

В настоящее время работа с кадровым резервом в Институте строится на основе оценочного листа кандидата в резерв кадров. В данной форме обозначены основные требования к кандидатам в кадровый резерв. В отношении каждого требования руководитель кандидата в кадровый резерв (своего подчиненного) выбирает одну из четырех предложенных оценок: отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно.

При этом выбор «крайних» оценок (отлично, неудовлетворительно) руководитель должен обязательно комментировать и обосновывать.

Данная система является достаточно эффективным механизмом оценки кандидатов в кадровый резерв, но тем не менее имеет ряд недостатков:

1. В оценочном листе отсутствуют неформальные критерии (такие, например, как авторитет в коллективе, лидерские качества, стрессоустойчивость, коммуникабельность, инициативность и т.д.), а все выделенные критерии хотя и важны, но отличаются высоким уровнем формальности.

2. В оценочном листе все представленные требования имеют единый вес, то

³ Официальный сайт АО «ВНИИ Галургии». URL: <http://www.gallurgy.ru> (дата обращения: 01.05.2017).

есть отсутствует ранжирование требований по значимости. Поскольку все представленные требования обладают различной степенью важности для кандидата, нами предлагается их ранжирование (придание определенного веса каждому требованию) и выведение средней оценки не как среднеарифметической, а как средневзвешенной.

3. Оценочные листы не дифференцированы по категориям работников. В частности, необходимо дифференцировать оценочные листы как листы для кандидатов в резерв руководящих кадров и кандидатов в резерв специалистов (можно также дифференцировать критерии для специалистов – соискателей в резерв по научной части и по проектной части) и установить веса для требований в соответствии с видом кадрового резерва.

Работа с кадровым резервом в Институте включает три этапа: отбор кандидатов в резерв на выдвижение, подготовка сотрудников и повышение их профессиональной квалификации, назначение на вакантную руководящую или иную вакантную должность.

Основанием для формирования кадрового резерва в институте выступают оценки их непосредственных руководителей, итоги аттестации, анализ профессиональных результатов сотрудников и отчетов об их работе и данные по повышению квалификации и обучению.

Резервист должен подтверждать свой статус ежегодно – в связи с этим он проходит регулярную процедуру оценки, по итогам которой специальная комиссия определяет, продляется ли его присутствие в кадровом резерве рассматриваемого предприятия.

Резюмируя вышеизложенное, можно выделить проблемные места, существующие в системе формирования кадрового резерва АО «ВНИИ Галургии»:

- программа теоретической подготовки кандидатов на резерв руководящих кадров в настоящее время не сформирована окончательно. Необходима работа по завершению формирования данного документа;

- «Примерная программа теоретической подготовки кандидатов на резерв руководящих кадров и специалистов» носит формальный характер и не учитывает неформальные требования к кандидатам, требования не ранжированы по значимости (весу) и по целевой аудитории (руководители или специалисты);

- при определении кандидатов в кадровый резерв не используется такой перспективный метод, как профессиональные соревнования;

- при определении кандидатов в кадровый резерв не применяется анализ межличностных отношений в коллективе, построенный, например, на основе метода социометрии;

- при выделении кандидатов в кадровый резерв не всегда учитывается опыт наставничества;

- система формирования кадрового резерва носит фрагментарный характер, отсутствует стратегический подход к данной деятельности;

- не применяется оценка эффективности формирования кадрового потенциала.

Нивелирование выявленных проблем в области формирования кадрового резерва Института и обозначенных недостатков предлагается осуществить посредством внедрения многокритериальной шкалы отбора сотрудников, описание которой представлено далее.

Многокритериальная шкала отбора сотрудников в кадровый резерв АО «ВНИИ Галургии»

Для устранения вышеназванных недостатков и совершенствования системы управления кадровым резервом в АО «ВНИИ Галургии» авторами настоящего исследования разработана многокритериальная шкала отбора сотрудников в кадровый резерв Института (табл. 1).

Таблица 1

Многокритериальная шкала отбора сотрудников в кадровый резерв

Показатели	Баллы (возможное или максимальное значение)
Соответствие профессиональным требованиям (детализация оценок дана в табл. 2)	10 – максимальное значение
Соответствие моделям профессиональной компетенции	от 1 до 10 баллов. 10 – максимальное значение
Прохождение программы теоретической подготовки	5 баллов
Участие в профессиональных соревнованиях	3 балла
Победа в профессиональных соревнованиях:	
1 место	10 баллов
2 место	7 баллов
3 место	5 баллов
Данные социометрии	количество выборов (максимальное – около 10 выборов)
Положительный опыт наставничества	8 баллов
Опыт работы на предприятии	максимальное значение – 12
Наличие дипломов дополнительного образования, переподготовок	2 балла за каждое обучение
Внедрение инноваций, новаторских методов работы	2 балла за каждую инновацию
Научный потенциал сотрудника (оценка указана в табл. 3)	от 0,5 балла

Градации оценки сотрудников по шкалам при отборе в кадровый резерв зависят от целого ряда факторов: численности работников компании, количества потенциальных кандидатов, востребованности показателя в компании, ценности той или иной компетенции для компании. Градация также зависит от разнообразия факторов, определяющих степень профессиональной компетенции, которое для предприятий научно-проектного направления является очевидным. Но, с другой стороны, градация должна быть максимально проста и понятна кандидатам. Таким образом, с одной стороны, авторы исследования старались максимально упростить шкалы градации, с другой – не допустить ситуации, когда проявляется равенство оценки для двух и более сотрудников, то есть сделать ее наиболее гибкой, отражающей все возможные достоинства потенциального кандидата. Таким образом, вес балла определяется востребованностью конкретного показателя в компании, а разнообразие показателей определяет индивидуальную ценность каждого кандидата.

Шкалы градации должны отражать кадровую ситуацию внутри института. Чем ближе шкала оценок к требованиям специ-

алиста кадров, тем эффективнее и точнее работает система отбора. Чем проще система для понимания кандидатов и резервистов, тем прозрачнее система управления кадровым резервом, что способствует лояльности сотрудников.

Для отражения разнообразия взят достаточно большой диапазон градации 0–10 с минимальным шагом 1. С другой стороны, в сфере научно-проектных работ на первом месте стоит опыт работы. Чтобы отразить опыт в шкале градаций с максимальным весом, принимаем шкалу 12. Что касается обучений и инноваций, их у кандидата может быть условно неограниченное количество. Таким образом, градации этих шкал не были ограничены.

Также необходимо понимать, что выбор шкал градаций достаточно условен, разработка этой системы сопряжена с выявлением потребностей компании и основывается не столько на конкретных алгоритмах, сколько на опыте руководящих сотрудников кадровой службы и директора по персоналу.

Максимальное количество баллов (без последних трех критериев) – 60. Чем больше баллов получил сотрудник – тем

выше его шансы попадания в кадровый резерв.

В табл. 2 представлены качества потенциальных кандидатов и дана возможность их оценки по шкале от 1 до 10 (в зависимости от степени проявления каче-

ства), при этом каждому качеству придан вес в зависимости от объективных показателей важности и значимости данного параметра. В последнем столбце рассчитано итоговое значение параметра для сотрудника.

Таблица 2

Соответствие профессиональным требованиям

Качество	Оценка	Вес	Итоговое значение*
Профессиональные знания	1–10	0,1	1
Профессиональные умения и навыки	1–10	0,135	1,35
Знание процедур, методов, технологии, используемых в работе	1–10	0,05	0,5
Достаточный уровень знаний, квалификации, позволяющий решать самостоятельно сложные задачи	1–10	0,05	0,5
Знание документов, регламентирующих деятельность сотрудника	1–10	0,02	0,2
Поддержание приемлемых стандартов качества выполненной работы	1–10	0,03	0,3
Знание основ тайм-менеджмента, самодисциплина, умение эффективно планировать своё время	1–10	0,03	0,3
Умение выявлять причины возникающих проблем, выстраивать причинно-следственные связи	1–10	0,01	0,1
Наличие информации о возможных, потенциальных ошибках в своей сфере деятельности	1–10	0,1	1
Умение эффективно предотвращать возможные ошибки и проблемы в своей сфере деятельности	1–10	0,03	0,3
Соблюдение инструкций в своей профессиональной деятельности	1–10	0,05	0,5
Соблюдение всех необходимых мер безопасности при осуществлении профессиональной деятельности	1–10	0,025	0,25
Низкий уровень ошибок (или их отсутствие) при работе с рабочей документацией	1–10	0,05	0,5
Умение эффективно планировать свою деятельность в соответствии с планами и задачами отдела/ подразделения	1–10	0,02	0,2
Умение эффективно взаимодействовать с коллегами при решении производственных задач	1–10	0,1	1
Высокий процент эффективного решения поставленных задач (не менее 90%)	1–10	0,05	0,5
Умение рационально использовать свое рабочее время	1–10	0,1	1
Соблюдение трудовой дисциплины	1–10	0,05	0,5

*Пример расчета представлен для максимального значения: если все оценки равны 10; итоговое значение определялось как произведение оценки и веса.

Оценка научного потенциала сотрудника в течение года осуществляется по каждому сотруднику (табл. 3). В зависимости от активности его научной дея-

тельности дается определенное количество баллов, которое затем влияет на рейтинг данного сотрудника в рамках многокритериальной шкалы.

Таблица 3

Оценка научного потенциала сотрудника (в течение года)

Критерий	Балл
Наличие степени кандидата наук (по направлению деятельности)	4
Наличие степени кандидата наук (диссертация не относится к сфере профессиональной деятельности специалиста / руководителя в институте)	2
Наличие степени доктора наук (по направлению деятельности)	7
Наличие степени доктора наук (диссертация не относится к сфере профессиональной деятельности специалиста / руководителя в институте)	4
Ведется работа над кандидатской диссертацией (по направлению деятельности института)	1
Ведется работа над докторской диссертацией (по направлению деятельности института)	2
Выступления на научно-практических конференциях, в том числе – дистанционно (за каждое выступление)	0,5
Статья в научном журнале РИНЦ (за каждую статью)	0,5
Статья в журнале, аккредитованном ВАК (за каждую статью)	1
Статья в научном зарубежном журнале (за каждую статью)	1,5
Прохождение в течение года обучения, повышения квалификации	1–3
Выступление в качестве эксперта на научном или ином мероприятии	0,5 – 1,5
Наличие патентов, авторских прав на инновацию, изобретение, технологию	1–3

Таким образом, оценив претендентов в кадровый резерв по многокритериальной матрице, экспертная комиссия делает вывод о их соответствии и возможности попадания в кадровый резерв. Если сотрудники набирают равное число баллов и требуется выбрать одного из двух или нескольких кандидатов, необходимо воспользоваться дополнительными критериями:

- учет импакт-фактора журналов, в которых находятся публикации соискателей;
- значимость научного и диссертационного исследования в контексте дальнейшей профессиональной деятельности сотрудника;
- рейтинг журналов, в которых находятся публикации соискателей.

Безусловно, быть в кадровом резерве привлекательно для сотрудников, так как это дает возможность продвижения по карьерной лестнице, повышения уровня вознаграждения, повышения самооценки сотрудника и пр. По нашему мнению, необходимо создание дополнительных стимулов, чтобы как можно большее число сотрудников стремилось попасть в кадровый резерв для последующего выдвижения на вакантные

должности наиболее целеустремленных и перспективных кандидатов.

Для решения этой задачи был предложен ряд материальных бонусов для участников кадрового резерва в зависимости от ряда критериев. В качестве критериев считаем возможным выделить следующие:

1. Положение в организации: управленец или специалист находится в кадровом резерве.
2. Число баллов по многокритериальной матрице (максимальное значение – 60 баллов).
3. Стратегический или оперативный кадровый резерв (возможно и то, и другое).
4. Оценка деятельности сотрудника как резервиста (по пятибалльной шкале, где 5 – наилучший результат). Оценивать должен непосредственный руководитель.

В зависимости от данных критериев должен определяться уровень ежемесячного материального вознаграждения для резервистов [21].

Предлагаемая система вознаграждения резервистов представлена в табл. 4.

Таблица 4

Составляющие системы вознаграждения резервистов и сумма денежных выплат, руб.

Критерии	Управленец	Специалист
Первая составляющая – число баллов по многокритериальной матрице		
Число баллов по многокритериальной матрице – до 30	-	-
Число баллов по многокритериальной матрице – до 60	600	500
Число баллов по многокритериальной матрице – до 70	700	600
Число баллов по многокритериальной матрице – до 80	800	700
Число баллов по многокритериальной матрице более 90	900	800
Вторая составляющая – вид резерва		
Оперативный	200	200
Стратегический	300	300
Оперативный и стратегический	400	400
Третья составляющая – оценка деятельности резервиста		
1	-	-
2	-	-
3	-	100
4	400	300
5	500	400

Общий итог вознаграждения формируется суммой по всем трем составляющим. Представим пример расчета доплаты сотруднику-специалисту, набравшему 70 баллов по многокритериальной матрице, зачисленному в оперативный резерв и оцененному непосредственным руководителем по итогам работы за истекший месяц на 4 балла. Полученная ежемесячная сумма материального вознаграждения составит:
600 руб. + 200 руб. + 300 руб. = 1 100 руб.

При этом необходимо отметить, что третья составляющая является вариативной

(в отличие от первых двух, которые едины на всем протяжении нахождения сотрудника в кадровом резерве). Если в течение полугода средняя оценка резервиста не превышает 2 баллов, необходима проверка резервиста на правомочность нахождения в кадровом резерве путем дополнительной аттестации.

В заключение представим систематизированный план реализации мероприятий по внедрению многокритериальной шкалы отбора сотрудников в кадровый резерв Института (табл. 5).

Таблица 5

Действия по реализации рекомендаций в АО «ВНИИ Галургии»

№ п/п	Мероприятие	Действия
1	Формирование комплексного системного стратегического подхода к управлению кадровым резервом	1. Формирование стратегии (разработка документации). 2. Формирование «Программы теоретической подготовки кандидатов на резерв руководящих кадров и специалистов». 3. Определение критериев оптимальной численности кадрового резерва
2	Введение профессиональных соревнований в практику управления персоналом и формирования кадрового резерва	1. Проведение соревнований по всем группам сотрудников. 2. Включение результатов в общекритериальную матрицу
3	Введение анализа межличностных отношений в коллективе (например, на базе метода социометрии) в практику управления персоналом и формирования кадрового резерва	1. Проведение социометрии. 2. Включение результатов в общекритериальную матрицу

№ п/п	Мероприятие	Действия
4	Введение опыта наставничества в практику управления персоналом и формирования кадрового резерва	1. Определение наставника. 2. Оценка эффективности работы наставника. 3. Получение дополнительного балла в рамках общекритериальной матрицы
5	Создание системы контроля за эффективностью формирования кадрового резерва, чтобы при возникновении проблемных ситуаций, своевременно внести в данный процесс необходимые коррективы	1. Оценка эффективности работы бывших резервистов, получивших должности. 2. Построение многокритериальной шкалы отбора сотрудников в кадровый резерв
6	Создание системы мотивации для участников кадрового резерва	Формирование системы вознаграждения для резервистов с учетом различных критериев

Реализация плана мероприятий, приведенного в табл. 5, позволит устранить существующие недостатки в системе управления кадровым резервом Института, повысит приверженность сотрудников организации за счет возможности самореализации.

Таким образом, на основе проведенного анализа и выявленных проблем был разработан комплекс мероприятий по совершенствованию управления кадровым резервом, центральным элементом которого является разработка многокритериальной шкалы отбора сотрудников в кадровый резерв.

Заключение

Существование кадрового резерва в организации уже само по себе предъявляет высокие требования к отбору и оценке персонала и всей системе управления персоналом. У сотрудников компании не должно быть сомнений в справедливости принимаемых кадровых решений, и критерии, которыми пользуется организация при выдвижении кого-либо в резерв, должны быть доведены до сведения всех работников организации во избежание конфликт-

ных ситуаций. С этой целью была разработана многокритериальная шкала отбора сотрудников АО «ВНИИ Галургии» в кадровый резерв, учитывающая все особенности и качества претендентов. Кроме того, предложена система вознаграждения для резервистов с учетом набранных по многокритериальной шкале баллов, принадлежности к стратегическому или оперативному кадровому резерву, оценки деятельности сотрудника как резервиста.

В дальнейшем при реализации разработанных рекомендаций необходим мониторинг динамики эффективности работы сотрудников, прошедших кадровый резерв, и мониторинг динамики функционирования организации в целом по результатам внедрения усовершенствованной системы управления кадровым резервом в целях дальнейшего ее улучшения.

Необходимо также отметить наличие взаимосвязи между предложенной методикой оценки кадрового резерва и достижением организацией поставленных стратегических целей, поскольку посредством эффективной работы с кадровым резервом будет оптимизирован кадровый потенциал предприятия.

Список литературы

1. Qehaja A.B., Kutllovci E. The role of human resources in gaining competitive advantage // Human Resource Management. 2015. № 2. P. 47–61.
2. Суханова А.А. Обучение персонала как способ повышения конкурентоспособности предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2014. № 11. С. 78–82.
3. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента: пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 432 с.

4. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. 8-е изд. / под ред. С.К. Мордовина. СПб.: Питер, 2014. 832 с.
5. Shilova, E.V., Chirkova N.V., Ponosova E.V., Alferova T.V. Development of methodical instructions for assessment of effectiveness of personnel labour activity motivation managing system // *Life Science Journal*. 2014. Vol. 11. № 7s. P. 447–452.
6. Poór J., Fehér J., Portwood J.D., Karoliny M., Kollár P., Szabó K. Human resource management careers – a hungarian perspective // *Human Resource Management*. 2014. № 1. P. 4–14.
7. Rahim N.B., Zainal S.-R.M. Does protean career orientation effect the individual well-being? A study among malaysian engineers // *Human Resource Management*. 2015. № 1. P. 15–26.
8. Viskupičová H. Emotionally intelligent leadership as a key determinant of strategic and effective management of human capital // *Human Resource Management*. 2016. № 1. P. 68–78.
9. Полунин В.Ю. Формирование и развитие компетенций кадрового резерва нефтегазового комплекса России на основе инновационных обучающих технологий // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2012. № 18 (159). С. 55–63.
10. Ковалёв В.М. Формирование кадрового резерва как фактор развития современной организации // *Молодой ученый*. 2016. № 9. С. 588–589.
11. Ковалева Т.В. Система критериев и показателей оценки профессионально-производственной и индивидуально-личностной компетентности для формирования кадрового резерва на предприятии газодобывающей отрасли. Препринт. М.: МААН, 2008. 32 с.
12. Ковалева Т.В. Акмеологический подход к оценке персонала на предприятии газодобывающей отрасли // *Акмеология*. 2007. Т. 2. № 3. С. 94–96.
13. Медведев А.А. Управление кадровым резервом организации: феноменологический аспект // *Научные проблемы гуманитарных исследований*. 2011. № 12. С. 205–212.
14. Николаев А.В. Формирование резерва молодых кадров предприятий сферы услуг с использованием экспертных методов и компьютеризации // *Материалы конференции: Третьи Демидовские чтения на тему «Российская молодежь: сегодня и завтра»*. М.: Институт русского предпринимательства, 2004. С. 213–217.
15. Ревкова Е.Г. Современная парадигма управления персоналом // *Качество, инновации, образование*. 2016. № 1. С. 67–69.
16. Смирнов Б.М. Кадровые нововведения в системе управления персоналом. М.: Владос, 2015. 134 с.
17. Урсов О.В. Модель процесса обучения в организации. // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2015. № 5. С. 40–45.
18. Яковлев А.Я. Развитие управленческих кадров // *Кадровик*. 2005. № 6. С. 43–51.
19. Яковлев А.Я. Технология формирования и развития кадрового резерва // *Девятнадцатые Международные Плехановские чтения. Тезисы докладов аспирантов, магистров, докторантов и научных сотрудников*. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2006. С. 34–36.
20. Яковлева А.А. Стратегические и тактические аспекты работы с кадровым резервом // *Менеджмент сегодня*. 2015. № 4. С. 122–124.
21. Костикова О.Н. Система формирования заработной платы с учетом стимулирующих выплат // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 1. С. 106–113.

Статья поступила в редакцию 24.05.2017

Сведения об авторах

Терентьев Вадим Борисович – ведущий инженер, АО «ВНИИ Галургии» (Россия, 614002, г. Пермь, ул. Сибирская, 94; e-mail: terentyevvadim80@mail.ru).

Шилова Елена Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Пермский государственный национальный исследовательский университет (Россия, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15; e-mail: elena-7700@mail.ru).

References

1. Qehaja A.B., Kutllovci E. The Role of Human Resources in Gaining Competitive Advantage. *Human Resource Management*, 2015, no. 2, pp. 47–61.

2. Emelina T.A., Gornastaeva N.V. Obuchenie personala kak osnovnoi metod povysheniya konkurentosposobnosti rabotnikov na vnutrifirmennykh rynkakh truda: problemy i puti ikh resheniya [Personnel Training as the Main Method to Increase the Competitiveness of Employees on Firm-levels of Labor Markets: Challenges and Solution]. *Molodoi uchenyi* [Young scientist], 2015, no. 18 (98), pp. 258–260 (In Russian).
3. Druker P.F. *Entsiklopediya menedzhmenta*: per. s angl. [Encyclopedia of Management: translated from Engl.]. Moscow, Vil'yams Publ., 2004. 432 p. (In Russian).
4. Armstrong M. *Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami*: per. s angl. 8-e izd.; pod red. S.K. Mordovina [The Practice of Human Resource Management: translated from Engl. 8th edition. Ed. by S.K. Mordovina]. St. Petersburg, Piter Publ., 2014. 832 p. (In Russian).
5. Chirkova N. V., Shilova E.V., Ponosova E.V., Alferova T.V. Development of Methodical Instructions for Assessment of Effectiveness of Personnel Labour Activity Motivation Managing System. *Life Science Journal*, 2014, no. 11 (7s), pp. 447–452.
6. Poór J., Fehér J., Portwood J.D., Karoliny M., Kollár P., Szabó K. Human Resource Management Careers – a Hungarian Perspective. *Human Resource Management*, 2014, no. 1. pp. 4–14.
7. Rahim N.B., Zainal S.-R.M. Does Protean Career Orientation Effect the Individual Well-being? A study Among Malaysian Engineers. *Journal of Human Resource Management*, 2015, no. 1, pp. 15–26.
8. Viskupičová H. Emotionally Intelligent Leadership as a Key Determinant of Strategic and Effective Management of Human Capital. *Journal of Human Resource Management*, 2016, no. 1, pp. 68–78.
9. Polunin V.Yu. Formirovanie i razvitie kompetentsii kadrovogo rezerva neftegazovogo kompleksa Rossii na osnove innovatsionnykh obuchayushchikh tekhnologii [The Formation and Development of Competences of a Staff Reserve of Oil and Gas Complex of Russia on the Basis of Innovative Educational Technologies]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National Interests: Priorities and Security], 2012, no. 18 (159), pp. 55–64. (In Russian).
10. Kovalev V.M. Formirovanie kadrovogo rezerva kak faktor razvitiya sovremennoi organizatsii [The Formation of a Personnel Reserve as a Factor of Modern Organizations Development]. *Molodoi uchenyi* [Young scientist], 2016, no. 9 (113), pp. 588–589. (In Russian).
11. Kovaleva T.V. *Sistema kriteriev i pokazatelei otsenki professional'no-proizvodstvennoi i individual'no-lichnostnoi kompetentnosti dlya formirovaniya kadrovogo rezerva na predpriyatii gazodobyvayushchei otrasli* [The System of Criteria and Indicators for Assessment of Vocational-industrial and Individual-personal Competence for the Formation of Personnel Reserve at the Enterprise of the Gas Industry]. Preprint. Moscow, MAAN Publ., 2008. 32 p. (In Russian).
12. Kovaleva T.V. *Akmeologicheskie tekhnologii kak sredstvo formirovaniya kadrovogo rezerva na predpriyatii gazodobyvayushchei otrasli*: avtoref. diss. kand. psikhol. nauk [Acmeological Technologies as a Means of a Personnel Reserve Formation in the Enterprise of Gas Industry. Cand. psychol. sci. auth. diss.]. Moscow, 2008. 28 p. (In Russian).
13. Medvedev A.A. Upravlenie kadrovym rezervom organizatsii: fenomenologicheskii aspekt [Management of Personnel Reserve at an Organization: Phenomenological Aspect]. *Nauchnye problemy gumanitarnykh issledovaniy* [Scientific Problems of Humanitarian Studies], 2011, no. 12, pp. 205–212. (In Russian).
14. Nikolaev A.V. *Povyshenie effektivnosti formirovaniya kadrovogo rezerva organizatsii*: avtoref. diss. kand. ekon. nauk [The Increase of Efficiency of Personnel Reserve Formation at an Organization. Cand. econ. sci. diss.]. Moscow, 2006. 28 p. (In Russian).
15. Revkova E.G. Prognozirovaniye kadrovyykh potrebnosti kak tsevoi orientir konkurentosposobnosti chelovecheskogo kapitala [The Forecast of Personnel Demands as a Target of Human Assets Competitiveness]. *Kachestvo. Innovatsii. Obrazovanie* [Quality. Innovation. Education], 2016, no. 5, pp. 20–25. (In Russian).
16. Smirnov V.Yu. Karta kompetentsii kak osnova organizatsii kadrovogo rezerva gosudarstvennoi sluzhby [Map of Competences as a Basis to Organize the Personnel Reserve of Public Service]. *Sbornik statei V Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Upravlenie sotsial'nymi innovatsiyami: opyt, problemy i perspektivy», 30 oktyabrya 2014 g.* [Proceedings of the Vth Russian Scientific Practical Conference “Social innovation management: experience, challenges and perspectives”, October, 30, 2014]. Moscow, Rossiiskii universitet druzhby narodov Publ, 2015. pp. 201–207. (In Russian).
17. Frolova I.I. Problemy organizatsii raboty s kadrovym rezervom na mashinostroitel'nykh predpriyatiyakh [Challenges While Organizing the Work with a Personnel Reserve at Engineering Enterprises]. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya* [Innovative Economy: Development and Improvement Perspectives], 2015, no. 3 (8), pp. 178–182. (In Russian).

18. Yakovlev A.Ya. Razvitie upravlencheskikh kadrov [The Development of Management Personnel]. *Kadrovik* [Personnel officer], 2005, no. 6, pp. 43–51. (In Russian).
19. Yakovlev A.Ya. Tekhnologiya formirovaniya i razvitiya kadrovogo rezerva [The Technology of Formation and Development of a Personnel Reserve]. *Devyatnadsatye Mezhdunarodnye Plekhanovskie chteniya. Tezisy dokladov aspirantov, magistrrov, doktorantov i nauchnykh sotrudnikov* [Nineteenth International Plekhanov Readings. Abstracts of graduate students, masters, doctoral students and scientific employees]. Moscow, Ros. ekon. akad. Publ., 2006, pp. 34–36. (In Russian).
20. Pituhin E.A., Yakovleva A.A., Vliyaniye chelovecheskogo kapitala na proizvoditel'nost' truda v sektorah ehkonomiki, sootvetstvuyushchih prioritetnym napravleniyam razvitiya nauki, tekhnologii i tekhniki [The influence of human capital on labor productivity in sectors relevant to the Development Priorities of Science, Technology and Engineering]. *Uchenye zapiski Rossijskogo Gosudarstvennogo Social'nogo Universiteta* [Scientific Notes of Russian State Social University], 2012, no. 1 (101), pp. 16–21. (In Russian).
21. Kostikova O.N. Sistema formirovaniya zarabotnoi platy s uchetom stimuliruyushchikh vyplat v sovremennykh organizatsiyakh [The System of Wage Formation Based on Incentive Payments in Modern Organizations]. *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy* [International Journal of Applied and Fundamental Research], 2015, no. 1, pp. 106–113. (In Russian).

The date of the manuscript receipt: 24.05.2017

Information about the Authors

Terentyev Vadim Borisovich – leading engineer, JSC “Ural Research and Development Institute of Hurlurgy” (94, Sibirskaya st., Perm, 614002, Russia; e-mail: terentyevvadim80@mail.ru).

Shilova Elena Valer'evna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Management, Perm State University (15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia; e-mail: elena-7700@mail.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Терентьев В.Б., Шилова Е.В. Разработка многокритериальной шкалы отбора сотрудников в кадровый резерв АО «ВНИИ Галургии» // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 467–481. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-467-481

Please cite this article in English as:

Terentyev V.B., Shilova E.V. Development of a multi-criteria scale to select employees in the personnel reserve of JSC Institute of Hurlurgy. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald, Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 467–481. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-467-481

**РАЗДЕЛ V. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АУДИТА
И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

doi 10.17072/1994-9960-2017-3-482-500

УДК 658.14/17:615.8

ББК 65.291.9+53.54

JEL Code M49

**ПРЕОДОЛЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ МОДЕЛИ «DUPONT»
ПРИ ФИНАНСОВО-СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ САНАТОРНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ БОЛЬШОЙ ЯЛТЫ****Вадим Анатольевич Малышенко**ORCID: [0000-0002-7589-9132](https://orcid.org/0000-0002-7589-9132), Researcher ID: [E-2114-2015](https://orcid.org/E-2114-2015)Электронный адрес: Malysenko1973@inbox.ruГуманитарно-педагогическая академия (филиал) в г. Ялте Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского
298600, Россия, Республика Крым, г. Ялта, ул. Севастопольская, 2

Рассматриваются основные недостатки применения факторной модели оценки эффективности использования собственного капитала фирмы «DuPont» для предприятий санаторно-курортного комплекса Республики Крым и пути их преодоления на основе методов дисперсионного анализа. Основная идея состоит в обосновании постепенного перехода от аналитических методик оценки комплексной финансовой устойчивости предприятия к использованию адаптированных к отечественным реалиям систем показателей и обобщающим стратегическим моделям факторного анализа. Трансформация экономики, нарастание факторов риска в деятельности крымских санаторных предприятий в последнее время актуализировало необходимость в применении методов стратегического управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов, что также связано с разработкой новых методик оценки их финансовой устойчивости. Цель настоящего исследования – предложить научно обоснованный вариант комплексной стратегической модели факторного изучения финансовой устойчивости, лишенной недостатков общеизвестных факторных систем модели «DuPont». В качестве основных методов применен дисперсионный анализ оценки устойчивости во времени. Важность ограничения варьирования стратегических показателей во времени связана с необходимостью их долгосрочной стабильности и сопоставимости при обосновании перспективных программ развития предприятия. Новизна предложенного метода (модели) состоит в обосновании и использовании новой факторной связи финансовых коэффициентов между собой. В отличие от модели анализа рентабельности собственного капитала фирмы в модифицированной автором модели «DuPont» соотносятся две сферы деятельности предприятия (что присуще западной методике) без взаимного погашения влияния отдельных факторов. Полученная модель относится к смешанным моделям факторного анализа и позволяет сопоставлять активность производственной сферы с развитием финансового риска в деятельности предприятия. В результате проведенного анализа данных о устойчивости широкого спектра финансовых коэффициентов, формирующих комплексную финансовую устойчивость санаторных предприятий Республики Крым, обоснована новая многофакторная модель (ДФА). Предложенная многофакторная модель позволяет производить исследования факторов второго уровня соподчиненности (что важно при мониторинге стратегической программы) и анализировать отечественные предприятия без допущений и ограничений, присущих моделям «DuPont». Развитие настоящего исследования возможно в направлении совершенствования теоретико-методологической базы финансово-аналитических методов обоснования паритетной роли финансовой стратегии в системе стратегического управления предприятием и установления системы целей на более детализированных этапах реализации стратегии.

Ключевые слова: модель «DuPont», комплексная финансовая устойчивость, многофакторная модель, финансовый коэффициент, собственный капитал, прибыль, санаторно-курортный комплекс.

OVERCOMING THE «DUPONT» MODEL RESTRICTIONS AT THE FINANCIAL-STRATEGIC ASSESSMENT OF THE BOL'SHAYA YALTA SANATORIUM ENTERPRISES

Vadim A. Malysenko

ORCID: [0000-0002-7589-9132](https://orcid.org/0000-0002-7589-9132), Researcher ID: [E-2114-2015](https://orcid.org/E-2114-2015)

E-mail: Malysenko1973@inbox.ru

Humanities and Education Academy, the Branch of V.I. Vernadsky Crimean
Federal University in Yalta

2, Sevastopol'skaya st., Yalta, the Republic of Crimea, 298600, Russia

The article concerns the main disadvantages of the factor model application to assess the efficiency of the shareholders' equity of the firm «DuPont» for the enterprises of the sanatorium- resort complex of the Republic of Crimea. The ways to overcome these disadvantages using the variance analysis are also discussed in the research. The study mostly proves a gradual transition from analytical methods for assessing an integrated soundness of an enterprise to the use of the activities systems adapted to the domestic realities and the resumptive strategic models of the factor analysis. The economy transformation and the increase of risk factors in the activity of the Crimean sanatorium-and-resort enterprises have recently updated the importance to apply strategic management methods of the sustainable development of economic entities. It also requires new methods to assess these entities financial sustainability. The purpose of this study is to propose a scientifically grounded version of an integrated strategic model of the factor analysis of financial sustainability, and this model will not contain the disadvantages of the well-known factor systems of the «DuPont» model. The research is based on the variance analysis of stability in time. The importance to limit the variation of strategic indices in time is associated with the need for their long-term stability and comparability when proving the prospective programs for an enterprise development. The novelty of the above method (model) is to prove and to apply a new factor connection among the financial coefficients. In contrast to the model of shareholders' equity profitability analysis, two areas of company activities (that is typical for a western model) are correlated in the «DuPont» model modified by the author. Moreover, these areas are correlated without the mutual offset of the individual factors influence. The obtained model refers to mixed models of factor analysis and allows comparing the activity of the production sphere with the development of financial risk in an enterprise. A new multi-factor model (DFA) was substantiated in the result of the data analysis on the stability of a wide range of financial indices that form the complex financial stability of the Crimean sanatorium-and-resort enterprises. The obtained multi-factor model makes it possible to study the factors of the second level of subordination (which is important for the monitoring of the strategic program) and to analyze domestic enterprises without the assumptions and limitations that are peculiar to the «DuPont» models. Further the present study will concern the improvement of theoretic and methodology basis of financial and analytical methods to prove the parity role of the financial strategy in the whole system of strategic management of an enterprise and to establish the goals system at more detailed stages of the strategy implementation.

Keywords: the «DuPont» model, integrated soundness, a multifactor model, a financial coefficient, owner's equity, income, a sanatorium-resort complex.

Введение

Факторные модели рентабельности «DuPont» и производные от неё системы практически не имеют альтернатив при оценке эффективности использования собственного капитала в стратегических целях. Большинство аналитических моделей по типу рентабельности собственного капитала (R_{ROE}) уступают ей в количестве применяемых факторов и охвате различных параметров финансово-экономической деятельности предприятия либо имеют с ней схожие наборы показателей. Заменить же их в моделировании систем анализа важнейших финансовых

категорий (собственный капитал, прибыли и др.) в настоящий момент невозможно. Их исключительная важность стала основой для регулирования всей методики контроллинга на предприятиях и часто выступает системой обобщенных характеристик для комплексной оценки финансового состояния.

Вместе с тем в результате анализа хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса (далее – СКК) Большой Ялты были выявлены значительные методические недостатки широко известной в финансовом анализе и менеджменте модели рентабельности собственного капитала. Из-за высокого и фактически не

меняющегося значения величины собственного капитала в совокупном капитале предприятия и низком уровне чистой прибыли факторная модель «DuPont» практически полностью теряет свою аналитическую роль. Высокая доля собственного капитала в пассивах объясняется исторически сложившейся «тяжелой» структурой активов, со значительным весом основных средств (в основном зданий санаториев), что усугублялось украинскими нормативными требованиями проведения пересчета их стоимости в соответствии с инфляцией, а не реальной рыночной стоимостью.

Противоречия с параметрами деятельности, сложившимися на предприятиях СКК, достигли такой границы, когда модель «DuPont» становится неприменимой из-за внутренних особенностей формирования капитала на предприятиях СКК Большой Ялты: формально важнейшие факторы в реальных условиях малодинамичны и практически не влияют на уровень итоговой модели (в основном коэффициенты рентабельности).

Конкретно по предприятиям СКК разработок в области применения модели «DuPont» нет, но в сфере финансового анализа и методов управления капиталом в стратегических целях наиболее близкими по научной направленности можно считать исследования В.В. Ковалевой, И.В. Ивашковской, И.А. Бланка, Т.В. Головки, С.В. Саговой и др.

Системно-обоснованные разработки в смежной области анализа финансовой устойчивости стратегического типа, формируемые на основе структуры капитала и отдельных элементов собственного капитала (прибыли), содержатся в трудах Д.А. Ендовицкого, Н.П. Любушина, Н.Э. Бабичевой, Л.Т. Гиляровской и др.

Наиболее актуальными исследованиями вопросов финансового состояния санаторно-курортных и гостиничных предприятий Крыма можно считать разработки Е.И. Копачевой [1]. Ею предпринята попытка замены сложных стратегических моделей (к которым также можно отнести и модели «DuPont») процедурными алгоритмами на основе простой и ключевой функции (модели) одного вида показателя (чистой прибыли).

Отсутствие единого инструментария относительно объекта целевого управления стратегическим финансовым состоянием привело к снижению комплексности как одного из основных принципов финансового анализа. Сложилась ситуация, когда классические методы аналитической оценки стали малопримемыми в практическом использовании, а новые зарубежные модели стратегического анализа, основывающиеся на показателях фондового рынка, средней стоимости капитала, окупаемости инвестиций, еще не получили значительного распространения в практике управления санаторными предприятиями Крыма. Такая ситуация сложилась в силу объективных причин, связанных с отсутствием фондовых котировок, ограничений форм отчетности и др. Все вышесказанное свидетельствует об актуальности и практической значимости совершенствования практики управления финансовым состоянием предприятий на основе анализа и модификации традиционных методик и показателей.

Комплексность оценки финансового состояния и установления ключевого оценочного показателя (модели)

Комплексная оценка финансового состояния рассматривается в настоящей статье как свойство внутренней среды предприятия, без позиционирования и прямого учета в модели условий внешней среды. Такой подход применяется в экономическом анализе, когда условия внешней среды носят устойчивый характер, вне зависимости – негативный, позитивный или стагнирующий [2]. Методика установления типа финансового состояния предприятия подчинена методике анализа финансовой устойчивости (раскрываемой в системе четырех типов) [3], которая сводится многими авторами к единому показателю – «чистая прибыль». Недостатки данного показателя при переходе к углубленному анализу достаточно существенны из-за сложности сведения в факторную модель оперативного управления, применимую на более низких уровнях реализации стратегии для обоснования конкретных финансово-управленческих мероприятий. Модели «DuPont» лишены таких недостатков и поз-

воляют на втором уровне соподчиненности связать производственную деятельность и финансовую, в части устойчивости, оцениваемой на основе структуры капитала [4]. У Е.И. Копачевой финансовая устойчивость определяется с помощью показателя (коэффициента) Х. Херста, рассчитанного на основе оценки размаха варьирования чистой

прибыли (S) [5]. Представленный алгоритм (рис. 1) в принципе не может адаптироваться под аналитическое обслуживание какого-либо этапа планируемой стратегии (условия достаточности прогнозной прибыли $0,4 \leq S \leq 0,6$ или $0,6 < S \leq 1$ являются сильно обобщенными).



Рис. 1. Алгоритмическая структура оценки и прогнозирования финансовой устойчивости туристского предприятия [1]

Поэтапный подход в качестве наиболее прогрессивного в реализации общекорпоративной экономической стратегии применяется также и западными исследователями. Например, Г. Минцберг рассматривает данный аспект при описании актуальных школ экономических стратегий [6]. При игнорировании данного положения стратегически обусловленные и планируемые падения прибыли будут всегда восприниматься в соответствии с этим подходом (рис. 1) как негативный результат и указывать на необходимость отказа от стратегии. Однако исключить провалы в прибыльности на этапах жизненного цикла организации практически невозможно [7]. Для предприятий СКК рит-

мичность развития также связана с развитием туристских дестинаций [8]. Долгосрочный характер стратегии не является обязательным условием, однако реализуемость стратегических программ, как правило, требует продолжительного периода времени [9]. В СКК часто обуславливается сроком возведения новых корпусов, спа-комплексов и т.п. Действие фактора времени связано в большей мере с продолжительностью этапов жизненного цикла организации, продукта, инновации и макроэкономических кризисных циклов [10]. Методы оценки рисков инвестирования (на основе NPV, IRR и т.п.) высокоэффективны за рубежом [11; 12]. В условиях СКК Большой Ялты они носят ско-

рее рекомендательный характер, к примеру, окупаемость спа-комплексов часто вообще не просчитывается (они заведомо убыточны, но необходимы для обеспечения стратегического и комплексного продукта санатория).

Такой известный ученый, как И.А. Бланк, предлагает для обоснования дальнейших мероприятий реализации стратегии использовать имитационное моделирование, без уточнения, на основе какой именно модели (отраслевой, индивидуальной) ее следует осуществлять. В любом случае для применения таких моделей ограничением является высокая стоимость их разработки и обслуживания (актуализации). Имитационную модель строят на комплексе факторов-параметров, соответственно и ошибка носит тот же характер что и S-критерий Е.И. Копачевой – идеальная модель является мерилем всех действий, и для нее промежуточные провалы уровня – явление однозначно негативное и требующее немедленной корректировки. Также в литературе для установления важности отдельных факторов для предприятия предлагают использовать модели многофакторного дискриминантного анализа (далее МДА-моделей) по типу коэффициентов прогнозирования банкротства Э. Альтмана и других авторов [13; 14]. Помимо их известных недостатков, необходимо отметить, что МДА-модели применяются в ситуациях, когда стратегический путь предприятия уже определен (например, антикризисный) [15; 16]. Весовые коэффициенты при каждом факторе уже указывают на приоритет одних перед другими.

В реальности для аналитического обеспечения процесса управления устойчивым развитием у предприятий СКК Большой Ялты остаются практически единственные методы – классические, в том числе и модели «DuPont», чьи стратегические возможности не исчерпали себя и при условии модер-

низации могут быть использованы санаторными предприятиями Крыма. Для выяснения способности модели «DuPont» генерировать параметры-ориентиры целевой функции финансового развития предприятия для различных уровней и сфер управления автором было проведено исследование существенных характеристик данной модели в теоретическом и практическом аспектах.

Основной задачей настоящего исследования является преодоление недостатков моделей оценки эффективности собственного капитала по типу модели «DuPont». Напомним, что модель «DuPont» может быть трехфакторной мультипликативной на первом уровне соподчиненности и смешенной (кратная и мультипликативная) на втором и последующих уровнях.

Схематическое представление классической модели фирмы «DuPont» проиллюстрировано на рис. 2.

В основу приведенной схемы анализа заложена следующая детерминированная модель (формула):

$$R_{ROE} = \text{ЧП} / \text{СК} = R_{NPM} \cdot P_{отд} \cdot K_{зав}, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия; СК – собственный капитал предприятия; R_{NPM} – рентабельность продаж; $P_{отд}$ – ресурсоотдача; $K_{зав}$ – коэффициент финансовой зависимости.

В развернутом виде формула (1) имеет следующую структуру:

$$R_{ROE} = (\text{ЧП} / \text{ВР}) \cdot (\text{ВР} / \text{ВА}) \cdot (\text{ВА} / \text{СК}), \quad (2)$$

где ВР – выручка от реализации продукции (работ, услуг) предприятия; ВА – совокупные активы предприятия (всего активов).

Значимость данных показателей объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия: первый фактор отражает отчет о финансовых результатах, второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

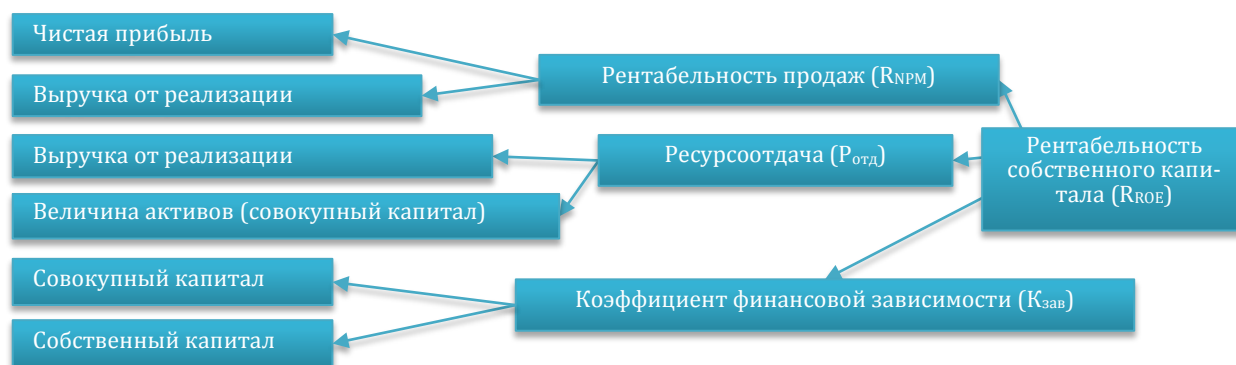


Рис. 2. Расширенная схема факторного анализа рентабельности собственного капитала по методике модели «DuPont» [17]

В качестве наполнения информационной базы исследования была использована финансовая отчетность предприятий санаторно-курортного комплекса (СКК) Большой Ялты (Республика Крым) с 2004 по 2015 гг. в количестве 13 из всех 144 предприятий, зарегистрированных в Большой Ялте (10%-ная выборка). Для анализа применен один из наиболее простых методов факторного анализа – метод абсолютных разниц [18]. Пример рабочей формы расчета оценки влияния факторов на рентабельность собственного капитала по схеме методики «DuPont» для конкретных предприятий СКК Большой Ялты приведен в табл. 1.

Влияние на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала вследствие изменения показателя чистой рентабельности продаж определено по сле-

дующей формуле (частный случай формулы 1):

$$R_{ROE}(1) = \Delta R_{NPM} \cdot P_{отд}^0 \cdot k_{зав}^0 \quad (3)$$

По данным санатория «Ай-Петри» за 2015 г. получено следующее значение:

$$R_{ROE} = (0,07567 - 0,0657) \cdot 0,7596 \cdot 1,0673 = 0,0806.$$

В скобках приведен порядковый номер фактора, влияющего на результивный показатель (рентабельность собственного капитала). Индексы «1» и «0» возле показателей обозначают соответственно уровень показатель отчетного и предыдущего (базисного) годов. Литерами «Р» и «П» обозначены тенденции роста и падения уровней показателей за последние два исследуемых периода соответственно, а литерами «В», «ПРО», «Н» обозначены уровни влияния отдельных факторов на рентабельность собственного капитала – высокий, подавляющего влияния и незначительного влияния.

Таблица 1

Факторный анализ рентабельности капитала санаториев «Ай-Петри» за 2012–2015 гг.

Показатель	«Ай-Петри»					Тенденция
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
1. Рентабельность продаж (чистая прибыль/выручка) (R_{NPM})	0,0458	0,0722	0,0587	0,0657	0,07567	Р
2. Ресурсоотдача (выручка/активы) ($P_{отд}$)	0,5236	0,5628	0,6347	0,7596	0,98154	Р
3. Коэффициента финансовой зависимости (активы/собственный капитал) ($K_{зав}$)	1,0678	1,1466	1,0696	1,0673	1,13727	Р
4. Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,0256	0,0466	0,0398	0,0533	0,08447	Р
5. Влияние изменения рентабельности продаж	–	0,0148	–0,009	0,0048	0,00806	Р
6. Влияние изменения ресурсоотдачи	–	0,0030	0,0048	0,0088	0,01793	Р
7. Влияние изменения коэффициента зависимости	–	0,0032	–0,003	–0,0001	0,0052	Р
8. Влияние изменения рентабельности продаж, в %	–	70,346	129,2	35,672	25,8401	В
9. Влияние изменения ресурсоотдачи, в %	–	14,389	–71,56	65,195	57,4906	ПРО
10. Влияние изменения коэффициента зависимости, в %	–	15,265	42,361	–0,8676	16,6693	В
Итого	–	100,000	100,000	100,000	100,000*	–

* В модели «DuPont» взаимно погашается влияние различных факторов.

Математический знак не учитывается, а учитывается только сила влияния (была дополнительно оценена в процентах по отношению к общему влиянию всех факторов вместе (100%), приведены в строках 8–10, табл. 1). Высокий уровень влияния присваивается при значении 10% и более, низкий – ниже 10%.

Влияние остальных показателей (факторов) на рентабельность собственного капитала оценено аналогичным способом. На основе анализа можно сделать вывод, что наибольшее влияние на рентабельность собственного капитала СКК Большой Ялты оказывают такие факторы, как «изменение рентабельности продаж» и «изменение ресурсоотдачи». Последний фактор (ресурсоотдача) своей силой влияния в большей мере обязан выручке. Учитывая теоретическую силу влияния факторов, зависящую от природы самого показателя (масштабов его измерения) и модели зависимости (формулы взаимосвязи), необходимо отметить, что все факторы первоначально равны (если не учитывать критериальные границы). В данном случае применяется обычная мультипликативная схема с перемножением нескольких факторов, без коэффициентов значимости каждого (что широко встречается в многофакторном дискриминантном анализе).

Реальное влияние коэффициента зависимости во многих случаях несравнимо ниже, чем всех остальных. Это происходит из-за того, что колебания (изменения) первых двух факторов значительно шире по амплитуде, при том, что абсолютное значение рентабельности продаж и ресурсоотдачи изначально ниже показателя (коэффициента) зависимости (они измеряются в долях единицы, а коэффициент зависимости, как правило, выше единицы).

Можно сделать вывод, что тот показатель, который теоретически наиболее influential в факторной модели, в реальности играет самую незначительную роль. Учиты-

вая его абсолютное значение, достаточно было сравнить по всем индивидуальным таблицам факторного анализа санаториев уровни первого и второго фактора, которые измеряются в большинстве случаев в десятых и даже сотых долях единицы и третьего ($K_{зав}$), имеющего как минимум единицу уровня. Происходит это вследствие нескольких причин. Основная из них состоит в том, что важное значение величины выручки понимают практически все руководители, а методы управления капиталом считают, скорее, экзотикой и соответствующих методик не применяют, ограничиваясь управлением величиной чистой прибыли в составе собственного капитала [19]. Эффект же от управления капиталом может быть значительно большим при осуществлении мероприятий по управлению структурой и величиной именно капитала [20]. Методика же финансового анализа и менеджмента многие вопросы, имеющие значение для предприятий СКК, вообще не учитывает. Если оценка сезонности методически хорошо проработана на уровне общей теории статистики, то в принципе не указывает на возможное изменение стоимости капитала предприятия в течение года. Сезонная волна проявляется на уровне изменения доходности, которая напрямую с величиной собственного капитала не связана. Задачами оценки сезонности предприятий СКК выступают вопросы подготовки к более интенсивному периоду работы с повышенным потреблением ресурсов во время «высокого сезона». Как видно из данных табл. 2, наиболее устойчивой тенденцией развития во времени обладает статья «Уставный капитал».

Аналогичная ситуация сложилась и у остальных предприятий СКК, попавших в выборку. Причина варьирования важнейших показателей, составляющих факторную систему модели «DuPont», требует глубокого теоретического анализа.

**Анализ устойчивости тенденций изменения отдельных структурных составляющих
собственного капитала по предприятиям СКК Большой Ялты за 2011–2015 гг.
на основе коэффициента вариации**

Статьи баланса*	Предприятия												
	«Ай-Петри»	«Зори Украины»	«Курпаты»	«Мисхор»	«Южный»	«Днепр»	«Киев»	«Ливадия»	«Парус»	«Украина»	«Ясная поляна»	«Гурзуфский»	«Дельфин 2001»
	Коэффициент вариации, %												
СК: Уставный капитал	7,99	0,0001	0,0004	0,0003	2,5	3,9	8,07	43,9	81,7	0,0001	1,5	0,4	0,0
Дополнительно вложенный капитал	138,0	22,678	–	–	–	–	–	0,0	51,0	–	0,0	–	–
Прочий дополнительный капитал	38,6	74,845	58,838	14,602	0,0	180,9	23,6	0,0	250,0	12,6	0,2	122,2	–
Резервный капитал	548,0	–	73,702	78,852	–	–	–	151,4	176,0	–1290,2	89,0	–	–
Нераспределенная прибыль	34,5	–151,53	33,313	26,435	–76,0	38,5	7,31	–260,0	58,2	14,8	53,9	13,9	–46,6
Неоплаченный капитал	–	–	–66,44	–	–	–	–	–2,8	–359,0	–36,2	–	–	–
Всего по 1 разделу	10,4	18,333	6,0615	9,4282	4,8	7,1	12,0	8,9	82,3	6,5	1,62	11,5	15,0
Отношение СК к валюте баланса (коэффициент фин. автономии)	3,3	4,5	0,35	1,93	1,7	39,8	1,4	8,9	0,6	3,9	4,4	4,5	22,7

* Применена группировка на основе структуры собственного капитала в балансе украинского предприятия, для 2013–2015 гг. данные российского баланса пересчитаны.

Нестабильность данных показателей, связанных с прибылью (полученных на основе ее распределения), и самой прибыли препятствует построению универсальной модели, удобной в применении для большинства предприятий СКК. С этой целью далее обобщим полученные результаты практического исследования модели и проведем анализ структуры модели «DuPont» в целях последующей ее модернизации и улучшения. Основой формирования высокорезультативной модели управления величиной собственного капитала должен стать подход, который позволяет сделать достоверную оценку и собственного капитала, и бизнеса в целом в любой момент времени. Обязательно с учетом прогнозного состояния предприятия как системы в будущем с минимальным уровнем риска отклонения от прогноза [21]. Такой подход предполагает достаточно высокий уровень унификации для всех предприятий СКК, различающихся размерами, формой собственности, распо-

ложением на побережье и другими параметрами.

Одновременно должны быть преодолены значительные недостатки существующей методики аналитической оценки эффективности использования капитала.

Для обобщения основных особенностей (ограничений) модели «DuPont» была составлена сравнительная схема факторов первого и второго порядка в модели (рис. 3).

Все факторы объединены в два блока. В первом блоке представлено деление показателей-факторов на группы сильных и слабых по влиянию на рентабельность собственного капитала. Во втором блоке в каждой группе отмечены те факторы, которые присущи исключительно слабой или сильной группе. Фактор чистой прибыли не включен в блок 2 на основании высокой корреляции с показателем собственного капитала (входит в состав собственного капитала СК и является главным источником его формирования).

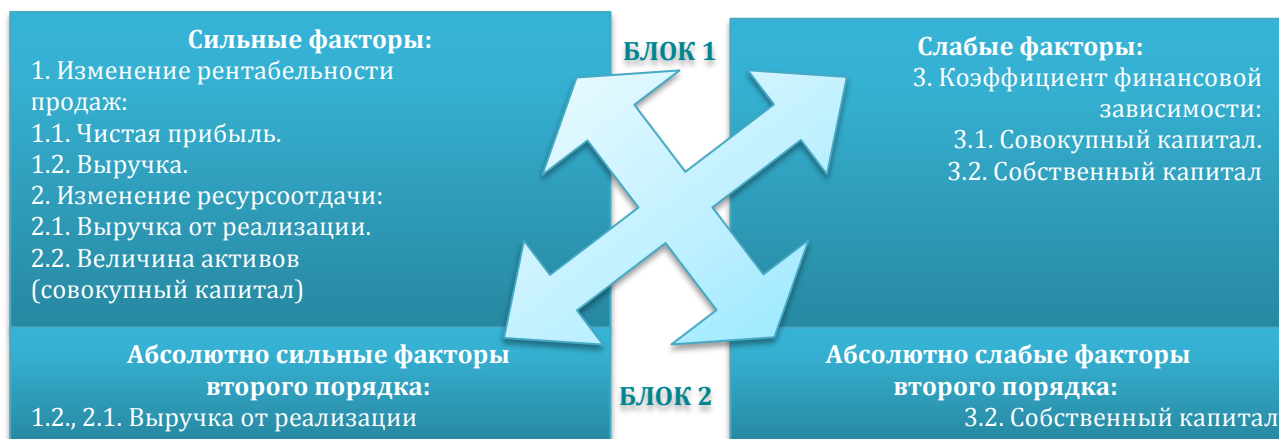


Рис. 3. Обобщающая характеристика роли отдельных факторов, влияющих на рентабельность собственного капитала в модели «DuPont»*

* Разработано автором на основе данных СКК Большой Ялты

Как видно из рис. 3, выручка от реализации указана в блоке абсолютно сильных факторов, присутствует в блоке сильных и отсутствует в блоке слабых факторов.

Собственный капитал определен как наиболее слабый фактор, который обозначен в первом блоке только среди слабых факторов. Такая ситуация указывает на то, что в настоящее время акцент влияния на эффективность капитала смещен в поле операционной деятельности предприятия и намного результативнее при формировании мероприятий повышения эффективности было бы использовать рычаги, связанные именно с выручкой и активами. Получается, что методы управления капиталом (финансовый менеджмент) проигрывают в результативности методам оперативного управления производством. Данное положение дел нельзя считать удовлетворительным, поскольку методы управления структурой капитала могут быть не менее эффективными, чем методы операционного менеджмента (например, финансового ливериджа) [22].

Наглядно выделить методические сферы управления эффективностью собственного капитала на основе модели «DuPont» с присущими ей недостатками можно на основе рис. 4.

Особенностью модели «DuPont» является то, что для расчета рентабельности продаж используется чистая прибыль, которая получена не только от реализации про-

дукции с выручкой, но и от всех видов хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим использование для оценки рентабельности собственного капитала чистой прибыли является методически правильным.

Остается открытым вопрос приближения разрабатываемой модели к особенностям именно предприятий СКК Большой Ялты, в работе которых под влиянием сезонности сложился особый порядок большей ценности именно денежных поступлений и формирования достаточного денежного потока в целом по всем видам деятельности. Чистая прибыль, несмотря на свою исключительную важность для владельцев (акционеров) предприятия, подвержена большому влиянию со стороны менеджмента предприятия с точки зрения оптимизации величины налогооблагаемой прибыли, что значительно снижает ее информативность как итогового оценочного показателя. Не имея возможности влиять на цены и заявленный уровень сервиса для уже действующего сезона, руководство акцентирует свое внимание на мероприятиях по наращиванию стабильного валового потока от дополнительных услуг, а не на экономии ресурсов. В таких условиях денежный поток приобретает особое значение в системе объектов финансового управления, что и должно быть отражено в усовершенствованной модели стратегического финансового управления.



Рис. 4. Методические сферы управления эффективностью собственного капитала на основе модели «DuPont»*

* Разработано автором на основе данных СКК Большой Ялты.

Разработка альтернативной модели финансово-стратегической оценки деятельности санаторных предприятий Крыма

В качестве мероприятий по поиску новых составляющих для формирования не задействованных ранее показателей оценки эффективности использования собственного капитала был сделан сравнительный анализ варьирования по времени отдельных видов финансового результата по исследуемым предприятиям СКК.

Если учесть результаты анализа коэффициентов по предприятиям СКК Большой Ялты, то предпочтительнее брать показатели, использующие статьи пассива баланса, так как актив баланса показывает высокую корреляцию с собственным капиталом лишь в статьях необоротных активов [4].

В финансовом менеджменте относительными показателями, связанными с использованием собственного капитала, являются коэффициенты из раздела анализа финансовой устойчивости, такие как: коэффициент финансовой автономии (отношение собственного капитала к валюте баланса –

$K_{авт}$), и маневренности собственного капитала (как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу – $K_{ман}$) [23]. Совокупность новых показателей оценки эффективности операционной и обычной деятельности по предприятиям СКК представлена формулами 4 и 5:

$$ДД1=(ЧД+ПОД)/СОР, \tag{4}$$

где ЧД – чистый доход от реализации продукции (работ, услуг); ПОД – прочие операционные доходы; СОР – совокупные операционные расходы.

$$ДД2=(ЧД+ПОФД)/СОФР, \tag{5}$$

где ЧД – чистый доход от реализации продукции (работ, услуг); ПОФД – прочие операционные и финансовые доходы; СОФР – совокупные операционные и финансовые расходы.

Для соотношения были взяты именно относительные показатели, так как взвешивание относительных показателей доходности (коэффициентов) абсолютными показателями – методически неверно. Полученные данные временной вариации по известным и новым показателям оценки эффективности использования капитала предприятий СКК сведены в табл. 3. Самыми низкими по

уровню варьирования являются показатели 1 и 4, и именно их можно принять как приоритетные в анализе показателей собственного капитала. Показатель в строке 3 табл. 3 – коэффициент маневренности собственного капитала, исключен из дальнейших расчетов преднамеренно. Это связано со значительным колебанием его значений, допускающих отрицательные величины. Выбранные показатели позволяют установить влияние таких факторов, как изменение затрат, доходов, собственного капитала, совокупного капитала. Реализуется это на основе схемы модели «DuPont», но с новым набором пока-

зателей. Состав нового показателя совмещения относительного показателя доходности (Д) и финансовой устойчивости (автономии) (ФА) можно представить следующим образом:

$$ДФА = ДД1 / K_{авт} = ((ЧД + ПЮД) / СОР) / (СК / ВА). \quad (6)$$

Критериальные границы полученного показателя проще всего установить, отталкиваясь от предельных значений показателей, положенных в их основание, – коэффициента финансовой автономии и уровня окупаемости затрат без возникновения убытка.

Таблица 3

Коэффициент вариации избранных для моделирования финансовых показателей по предприятиям СКК Большой Ялты за 2011–2015 гг.

Показатели	Предприятия													Среднее значение
	«Ай-Петри»	«Зори Украины»	«Курпаты»	«Мисхор»	«Южный»	«Днепр»	«Киев»	«Ливадия»	«Парус»	«Украина»	«Ясная поляна»	«Гурзуфский»	«Дельфин 2001»	
	Коэффициент вариации, %													
$K_{авт}$	4,7	13,3	1,5	3,6	9,9	44,5	2,3	11,0	4,2	9,0	5,7	34,9	39,1	14,1
$K_{фз}$	2,8	19,7	0,9	1,0	9,3	42,0	2,3	9,4	5,2	1,2	3,1	34,1	61,6	14,8
$K_{ман.}$	-8033,0	-31,0	42,5	7,1	73,0	90,4	14,3	198,0	26,0	153,0	-9,0	82,8	-225,0	-585,0
ДД1	12,6	18,3	1,2	1,2	9,2	40,9	2,4	9,7	4,0	0,8	3,1	10,6	30,2	12,9
ДД2	14,9	11,9	1,6	3,2	9,9	42,9	2,6	9,8	4,3	8,0	6,9	12,7	34,8	14,9

Критическое значение коэффициента автономии – 0,5 [17]. По доходности (окупаемости затрат) уровень с нулевой прибылью соответствует 1. Основная проблема их использования связана с тем, что соотношение собственного и заемного капитала у предприятий СКК, соответствующее критическому, точно не определено.

В табл. 4 приведен расчет полученных новых показателей оценки эффективности собственного капитала, отталкиваясь от критических значений и данных по финансово благополучному в 2015 г. предприятию – санаторию «Ай-Петри».

Показатель ДФА методически будет давать более удобные с точки зрения расчета факторов результаты, так как в его знаменателе находится показатель меньше единицы, по причине того, что величина собственного капитала будет в нормальных условиях все-

гда меньше общей суммы капитала. Отклонения по нему составляют доли единицы и даже целые единицы, в отличие от тысячных долей в модели «DuPont». Высокая устойчивость во времени (сохранение тенденций) числителя и знаменателя полученного показателя предопределили и его низкий размах варьирования, практически по всем предприятиям СКК отобранной группы. Данное условие является необходимой предпосылкой применения разработанного показателя в обосновании долгосрочных стратегических программ и планов и позволяет автоматизировать множество процессов принятия решений финансовым управлением компании [24; 25]. Другим его преимуществом является использование потоковых показателей доходности (заменивших чистую прибыль), которые меньше подвержены влиянию искажений и следствий мероприятий,

направленных на оптимизацию налоговых отчислений из прибыли, и практически всегда составляют положительные величины.

Таблица 4

Определение критериальных значений ДФА

Показатели	Критическое	«Ай-Петри» (2015 г.)
Доходность 1 (ДД1)	1,0	1,16
Коэффициент автономии	0,5	0,88
ДФА	2,0	1,32

Модель рентабельности различных видов капитала «DuPont» используется как универсальный оценочный инструмент, но в комплексе с показателями других групп. По структуре данные модели в своей основе имеют кратную конфигурацию (коэффициента с числителем и знаменателем), раскрывающуюся в нескольких уровнях соподчиненности (обычно не более четвертого уровня), и по этому критерию вполне могут быть отнесены к простейшему уровню сложности (уровень I, табл. 5). Характерным для них является наличие связующего фактора, который взаимно нивелируется с математической точки зрения в числителе и знаменателе. Данный фактор служит центральным звеном, некоторым «мостом» в переходе между показателями двух относительно обособленных разделов – характеристики эффективности использования активов и эффективности операционной деятельности. Заметим, что для моделей «DuPont» также характерна комплексность методов уровня II («Анализ нескольких объектов...» в табл. 5). Отметим, что систематизация этапов эволюции методов (моделей) финансового анализа в целях стратегического обоснования финансового развития, представленная в виде матричной структуры соотношения признаков усложнения математической составляющей и комплексности объектов финансового управления, приведена в других работах автора [4; 26; 27; 28].

В качестве «мост-фактора»¹ используются выручка, совокупные активы (совокупный капитал) и др. В этом состоит ключевое отличие от классических схем анализа рентабельности в системной оценке прибыльности.

Их роль сводится к математическому действию, позволяющему сокращать факторы и получать новые показатели, а не связывать, например, в одном коэффициенте рентабельности собственного капитала производственную сферу (рентабельность активов с разделением на рентабельность продаж и ресурсоотдачу) и сферу структуры капитала (финансовую сферу) – на основе показателей финансовой устойчивости. В деятельности предприятий СКК ресурсоотдача является, скорее, второстепенным фактором, вследствие чего в модели ДФА она не представлена.

Рентабельность собственного капитала позволяет достоверно рассчитать влияние крайних и высших факторов – прибыли и собственного капитала [2].

Однако данное влияние также меняется ситуационно. На третьем уровне соподчиненности факторы в модели (элементарного типа, на величину которых воздействуют отдельные функциональные подразделения предприятия) строго взаимозависимы: отклонение одного из них нарушает динамическое равновесие модели как уменьшая, так и увеличивая влияние (в абсолютном выражении) всех факторов в модели.

При этом заметим, что мост-фактор также нельзя считать драйвером финансового состояния, несмотря на его центровое положение в структуре формулы рентабельности, поскольку воздействие на него не гарантирует активного изменения в факторах более низкого уровня. Наоборот декомпозиция стратегического фактора (например, прибыли) в факторах более низкого порядка дает более точную картину возникновения

¹ Мост-фактором следует считать показатель, входящий одновременно в состав коэффициентов, характеризующих два обособленных стратегических направления финансовой деятельности предприятия, позволяющих в одной факторной модели объединить и оценить их суммарное влияние на стратегический показатель – рентабельность капитала.

ситуации устойчивой динамики падения или роста. Например, увеличение объемов реализации, будучи прямым фактором воздействия на величину прибыли, может повлиять

на структуру капитала опосредованно, но не обязательно и не во все периоды времени (при сезонности), не на всех предприятиях даже одной группы.

Таблица 5

Уровни комплексных моделей финансового анализа, раскрывающих элементы финансовой устойчивости в объектах управления

Вид модели	Назначение	Описание типичной формулы	Достоинства	Недостатки
I. Монопоказательные расширенные модели базисных объектов				
Комплексного изучения прибыли	Многофакторная оценка прибыли	Балансовое, аддитивное объединение составных прибыли (факторов)	Описывает наиболее важные факторы в простой модели	Сложность расчета показателей структуры реализации, не учитывает стратегическую составляющую
Комплексного изучения капитала	Многофакторная оценка рентабельности	Отношение финансового результата и авансированного капитала (кратно-аддитивная), виды рентабельности	Описывает множество как видов, так и факторов рентабельности, устанавливать приоритет факторов	Кратная модель взаимно погашает и искажает значения факторов на более детализированных уровнях соподчиненности
Комплексного изучения денежного потока	Многофакторная оценка совокупного денежного потока	Аддитивная модель суммирования составных частей денежного потока	Раскрывает соотношение отдельных денежных потоков, устанавливает наиболее важные	Ограничение детализации факторов для второго и последующего уровней
II. Парные модели (переходный уровень комплексности методов в межтематических сочетаниях показателей – объектов финансового состояния предприятия)				
Совместного анализа финансовой устойчивости и долгосрочной платежности	Совместная оценка финансовой устойчивости и платежеспособности	Z-модель многофакторного анализа с акцентом на показатели финансовой устойчивости	Многоаспектность оценки финансовой устойчивости в стратегическом (долгосрочном) аспекте	Технические недостатки многофакторного анализа, второстепенная (соподчиненная) роль платежеспособности по отношению к показателям финансовой устойчивости (другого тематического раздела)
III. Стратегически-ориентированные показатели – объекты управления финансовым состоянием (модели и системы уравнений и неравенств, а также стратегические матрицы)				
Комплексного анализа риска	Оценка финансового риска	Факторная модель риска, в том числе на основе модели многофакторного дискриминантного анализа	Позволяет акцентированно оценивать влияние факторов (значений финансовых коэффициентов) на уровень риска	Технические недостатки многофакторного дискриминантного анализа. Невозможность описания в модели всех рисков финансовыми коэффициентами
Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия	Определение места среди конкурентов	Модели комплексного анализа, R-модель многофакторного дискриминантного анализа	Позволяет комплексно оценивать предприятие в системе отраслевых конкурентов	Технические недостатки МДА-анализа, требуются данные о конкурентах, взаимопогашаются факторы

Вид модели	Назначение	Описание типичной формулы	Достоинства	Недостатки
Выбор оптимальной альтернативы стратегии устойчивого развития	Установление обобщенного уровня финансовых коэффициентов, соответствующего устойчивому развитию	Модель многофакторного дискриминантного анализа	Позволяет связать в одной модели множество финансовых коэффициентов с оценкой приоритетности каждого (на основе весовых коэффициентов)	Далеко не все модели построены с расчетом весовых коэффициентов. Стратегическая направленность предприятия, стадия его жизненного цикла не учтена
Прогнозирования банкротства	Оценка угрозы финансового краха на ближайшую перспективу	Z-счет (модель) многофакторного дискриминантного анализа Э. Альтамана и производные модели	Использует, как правило, быстро реагирующие показатели рентабельности как приоритетные	Недостатки многофакторного дискриминантного анализа. Влияние показателей рентабельности с высокими коэффициентами веса нивелируют значения остальных групп
Прогнозирования индекса инвестиционной привлекательности	Оценка прогнозного уровня комплексной характеристики возврата инвестиций на вложенный капитал	Модель оценки и прогнозирования индекса инвестиционной привлекательности В.И. Перцухова (для линейной и нелинейной зависимости). Модели с учетом влияния на EVA: 1) Ю.П. Ямпольского; 2) Е.А. Бадокиной и И.Н. Швецово и др.	Дает возможность прогнозировать инвестиционную привлекательность в условиях с различной природой динамики (линейный и нелинейный тренд) на разных стадиях ЖЦО. Модели с EVA повышают точность оценки на этапах ЖЦО	Технические недостатки многофакторного дискриминантного анализа. Громоздкая семифакторная модель с различными допущениями при ее оценке. Устаревание модели, связанное с изменениями параметров развития отрасли анализируемого предприятия
Выбора и оценки финансовых параметров стратегии в тематических показателях финансового анализа (только в матричных моделях)	Определение структуры капитала и уровня риска и доходности на различных этапах реализации финансовой стратегии	Единой модели (тематических коэффициентов) не существует, созданы математические системы 2–3 показателей в рамках антикризисного управления, а также матричные методы фин. обоснования стратегии активного инвестирования (матрица Н.М. Якуповой, Г.Р. Ярулиной)	Позволяют подготовить параметры реализации инвестиционных политики и стратегий (в рамках санационных мероприятий по параметрическим моделям) или во всех случаях – на основе матричных методов	Параметрические факторные модели не отражают агрессивных инвестиционных стратегий, а служат в большей мере для обоснования величины продажи активов в качестве ресурса для погашения задолженности и улучшения структуры баланса в рамках реализации мероприятий, например антикризисной стратегии. Относительная точность и неоднозначность формулировок альтернатив

Результаты факторного анализа основных моделей рентабельности указывают на значительные особенности поведения отдельных факторов у предприятий. Чаще всего фактор является «зональным» – в характере его динамики нет сочетаний с факторами другой группы.

Фактически можно сделать вывод, что драйвером может быть признан только комплекс мероприятий, а не воздействие на отдельный фактор (объект финансового управления) или коэффициент (объект финансового анализа), или отдельную факторную модель (стратегически ориентированный многофакторный показатель анализа финансового состояния предприятия). Модели рентабельности по типу «DuPont» предварительно обозначенные как модели «стратегической направленности» выполняли функцию стратегического контроля, но в дальнейшем уступили место моделям, построенным на использовании средневзвешенной стоимости капитала (типа EVA), которые неприменимы на предприятиях СКК из-за отсутствия достоверной информации о стоимости использования отдельных частей капитала. Все три наиболее распространенные схемы «DuPont» не используют и показатель чистого денежного потока в качестве фактора, в этом их стратегический недостаток, особенно при оценке инвестиционной привлекательности.

Заключение

Новизна предлагаемого подхода состоит в том, что новая модель устанавливает приоритет при факторной оценке более устойчивых во времени и удобных с точки зрения использования показателей (моделей первого уровня – финансовых коэффициентов, табл. 5) при большей теоретически доступной шкале их значений и охвате факторной системой практически такого же количества факторов, как общеизвестные стратегические модели «DuPont». Эффективность использования собственного капитала в данном случае оценивается не конечным финансовым результатом, а более информативными показателями доходов и затрат – играющими большую роль в условиях сезонного производства.

Новая модель, используя структуру модели «DuPont», не имеет присущих ей недостатков: излишне стабильный собственный капитал не соотносится напрямую с чистой прибылью (которые имеют высокую корреляцию между собой). Это позволяет в дальнейшем ее применить для прогнозирования развития предприятия в составе МДА-моделей.

Наиболее совершенная модель рентабельности собственного капитала «DuPont» (имеющая в своей основе двойное взаимное сокращение влияния факторов) позволяет охватить и сферу производства, и финансовую сферу (структуру капитала). Методическая ее завершенность неудобна с практической точки зрения, суммарное влияние по внутренним факторам (начиная со второго и заканчивая предпоследним) всегда в сумме дает ноль (взаимно сокращаются). Рассчитать на ее основе ориентиры для контроллинга, выступающего последним этапом стратегического финансового управления, не представляется возможным денежный поток, выступая важнейшим объектом стратегического финансового управления в агрегированном виде (без разделения на амортизацию и прибыль), в модель не включен. Следовательно, определенность в вопросах методического обоснования соотношения денежного потока с факторами других тематических групп комплексной финансовой устойчивости в моделях «DuPont» недостижима, в отличие от представленной в статье модели ДФА.

Основными направлениями совершенствования методики использования модели «DuPont» можно считать переход на методику обоснования детализированных показателей для последующих уровней разработки и реализации главной финансовой стратегии (функционального и тактического), построенную также на ее основе.

Одновременно использование полученной модели позволяет подготовить базис для придания главной финансовой стратегии паритетной роли по отношению к общекорпоративной экономической стратегии, что фактически уже является объективной реальностью (равная важность финансовых причин инициирования стратегических

трансформаций). В существующих исследованиях финансовые стратегии любого уровня являются соподчиненными, и их целевая функция жестко контролируется общей стратегией развития предприятия. В такой ситуации неминуемо возникают разногласия и противоречия между ресурсными, производственными возможностями предприятия и сложившимися тенденциями в финансовой сфере.

В новом виде модель «DuPont» также учитывает систему оценок жизненного цикла предприятия (широко использующего потоковые показатели для оценки риска на каждом этапе) и препятствует развитию высокорисковых ситуаций экстремального напряжения комплексных ресурсов при реализации стратегической программы.

Список литературы

1. *Копачева Е.И.* Основные процессы стратегического управления финансовой устойчивостью туристических предприятий // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2011. Том 2. № 24 (63). С. 85–96.
2. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-Центр, 1999. Т.2. 512 с.
3. *Дорофеев М.Л.* Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании // Финансы и кредит: сетевой журнал. 2009. Том. 15. Вып. 23. URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=15454> (дата обращения: 07.09.2017).
4. *Мальшиенко В.А.* Матричный системный подход обоснования новых методов финансового анализа // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 214–225.
5. *Hurst H.E.* Long-term storage capacity of reservoirs // Transactions of American Society of Civil Engineers. 1951. Vol. 116. P. 770–799.
6. *Mintzberg H.* The fall and rise of strategic planning // Harvard Business Review. 1994. Vol. 72. № 1. P. 107–114.
7. *Иваишкова И.В.* Финансовые измерения качества роста // Управление компанией. 2006. № 9. URL: <http://www.zhuk.net/page.php?id=129> (дата обращения: 01.04.2015).
8. *Butler R.W.* The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution: implications for Management of Resources // Canadian Geographer. 1980. Vol. 24, № 1. P. 5–12.
9. *Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В.* Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы // Научные записки Новосибирского государственного университета экономики и управления 2009. № 4. С. 68–88.
10. *Козлова А.В.* Жизненный цикл организации на примере компании ОАО «РУСАЛ» // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, 20–23 апреля 2011 г.). Т. II. М.: РИОР, 2011. С. 113–117.
11. *Фокина О.М., Красникова А.В.* Методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия: развитие на основе стоимостного подхода // Инновационный Вестник Регион. 2011. № 3. С. 26–29.
12. *Якупова Н.М., Яруллина Г.Р.* Концептуальные основы оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономические науки. 2009. № 58. С. 165–166.
13. *Altman E.I.* Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of the Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. 1968. Vol. 23. Iss. 4. P. 589–609. doi: 10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x.
14. *Taffler R.J.* Forecasting Company Failure in the UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data // Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General). 1982. Vol. 145. № 3. P. 342–358. doi: 10.2307/2981867.
15. *Воробьев А.В., Олюнин В.И.* Анализ современных зарубежных матричных моделей выбора финансовой стратегии // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. URL: <http://www.uecs.ru/uecs-29-292011> (дата обращения: 01.04.2015).
16. *Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Галушкина А.И., Козлова Л.В.* Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1 (166). С. 3–11.
17. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002. 560 с.

18. *Осипова Т.Ю.* Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта (на примере организации) // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 31–40.
19. *Лубков В.А.* Объект и этапы стратегического анализа организации // Российское предпринимательство. 2013. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28721/> (дата обращения: 01.04.2015).
20. *Chambers A.D.* New guidance on internal audit- an analysis and appraisal of recent developments // Managerial Auditing Journal. 2014. Vol. 29. № 2. P. 196–218.
21. *Miller J.A.* Basic financial statements: objectives, categories, principles and presentation // De Ratione. 1988. Vol. 2. № 1. P. 19–32.
22. *Nance J.P., Roemmich R.A.* Are financial statements meaningful under exchange rate fluctuations // Journal of Financial Management and Analysis. 2008. Vol. 21. № 2. P. 65–74.
23. *Blaise G., Kaushik J.* Measures of financial stability – a review // Proceedings of the IFC Conference on "Measuring Financial Innovation and its Impact", Basel, 26–27 August 2008. IFC Bulletins, Bank for International Settlement. 2009. № 31. P. 365–380. URL: <http://www.bis.org/ifc/publ/ifcb31ab.pdf> (дата обращения: 01.04.2015).
24. *Meer K.H.* Best practices in ERP Software Applications. Lincoln, NE: iUniverse Publ., 2005. 232 p.
25. *Leon A.* Enterprise Resource Planning. 2nd. New Dehli: McGraw-Hill Publ., 2008. 500 p.
26. *Малышенко В.А.* Влияние комплексности финансовой устойчивости на формирование методов финансового анализа // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 6. С. 954–978.
27. *Малышенко В.А.* Отражение системы целей стратегического управления на формировании объектов финансового анализа // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 4. С. 316–328.
28. *Малышенко В.А.* Модель системно-стратегического финансового анализа санаторных предприятий Крыма // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 2. С. 510–525. doi: 10.17059/2016–2–16.

Статья поступила в редакцию 31.07.2017

Сведения об авторе

Малышенко Вадим Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) в г. Ялта) (Россия, 298600, Республика Крым, г. Ялта, ул. Севастопольская, 2; e-mail: Malysenko1973@inbox.ru).

References

1. *Kopacheva E.I.* Osnovnye protsessy strategicheskogo upravleniya finansovoi ustoichivost'yu turistskikh predpriyatii [Steps in the Strategic Management of Financial Stability Travel Companies] *Uchenye zapiski Krymskogo federal'nogo universiteta im. V.I. Vernadskogo. Ekonomika i upravlenie* [Scientific Notes of V.I. Vernadsky Crimean Federal University. Economy and Management], 2011, vol. 2, no. 24 (63), pp. 86–97. (In Russian).
2. *Blank I.A.* *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kiev, Nika-Tsentr Publ., 1999. 512 p. (In Russian).
3. *Dorofeev M.L.* Osobennosti primeneniya matritsy finansovykh strategii Franshona i Romane v strategicheskom finansovom analize kompanii [Features of Application of the Matrix of Financial Strategies by Franshon and Romane in the Strategic Analysis of the Company's Financial Analysis]. *Financi i kredit: setevoi zhurnal* [Finance and Credit: An Online Journal], 2009, vol. 15, no. 23 (359). Available at: <http://www.finizdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=15454> (accessed 07.09.2017). (In Russian).
4. *Malysenko V.A.* Matrichnyi sistemnyi podkhod obosnovaniya novykh metodov finansovogo analiza [Matrix System Approach Substantiating New Methods of Financial Analysis]. *Audit i finansovyi analiz* [Audit and Financial Analysis], 2015, no. 5, pp. 214–225. (In Russian).
5. *Hurst H.E.* Long-term Storage Capacity of Reservoirs. *Transactions of American Society of Civil Engineers*, 1951, vol. 116, pp. 770–799.
6. *Mintzberg H.* The Fall and Rise of Strategic Planning. *Harvard Business Review*, 1994, vol. 72, no. 1, pp. 107–114.
7. *Ivashkovskaya I.V.* Finansovye izmereniya kachestva rosta [Measuring the Quality of Financial Growth]. *Upravlenie kompaniei* [Company Management Journal], 2006, no. 9. Available at: <http://www.zh>

uk.net/page.php?id=129 (accessed 04.01.2015). (In Russian).

8. Butler R.W. The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution: Implications for Management of Resources. *Canadian Geographer*, 1980, vol. 24, no. 1, pp. 5–12.

9. Geniberg T.V., Ivanova N.A., Polyakova O.V. Sushchnost' i metodicheskie osnovy razrabotki finansovoi strategii firmy [Essence and Methodological Basis for the Development of a Company Financial Strategy]. *Nauchnye zapiski Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i upravleniya* [Scientific Notes of Novosibirsk State University of Economics and Management], 2009, no. 4, pp. 68–88. (In Russian).

10. Kozlova A.V. Zhiznennyi tsikl organizatsii na primere kompanii OAO «RUSAL» [The Life Cycle of an Organization in the Case Study of RUSAL Company]. *Aktual'nye voprosy ekonomiki i upravleniya: materialy mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii (20–23 aprelya 2011 g., Moskva)* [Current Issues in Economics and Management: Proceedings of International Scientific Conference (April 20–23, 2011, Moscow)]. V 2-kh ch. Chast' II [In 2 parts, Part 2]. Moscow, RIOR Publ., 2011, pp. 113–117. (In Russian).

11. Fokina O.M., Krasnikova A.V. Metodologiya otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti predpriyatiya: razvitie na osnove stoimostnogo podkhoda [Methodology to Evaluate Investment Attractiveness of an Enterprise: Development on the Cost-based Approach]. *Innovatsionnyi Vestnik Region* [Innovative Bulletin Region], 2011, no. 3, pp. 26–29. (In Russian).

12. Yakupova N.M., Yarullina G.R. Kontseptual'nye osnovy otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti predpriyatiya [Conceptual Framework for the Assessment of Investment Attractiveness of an Enterprise]. *Ehkonomicheskie nauki* [Economic Sciences], 2009, no. 58, pp. 165–166. (In Russian).

13. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of the Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*, 1968, vol. 23, no. 4, pp. 589–609. doi: 10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x.

14. Taffler R.J. Forecasting Company Failure in the UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 1982, vol. 145, no. 3, pp. 342–358. doi: 10.2307/2981867.

15. Vorob'ev A.V., Olyunin V.I. Analiz sovremennykh zarubezhnykh matrichnykh modelei vybora finansovoi strategii [Analysis of Contemporary Foreign Matrix Models for a Financial Strategy Selection]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal* [Management of Economic Systems: Electronic Scientific Journal], 2011, no. 5. (In Russian). Available at: <http://www.uecs.ru/uecs-29-292011> (accessed 04.01.2015).

16. Lyubushin N.P., Babicheva N.E., Galushkina A.I., Kozlova L.V. Analiz metodov i modelei otsenki finansovoi ustoichivosti organizatsii [The Analysis of Methods and Models of the Assessment of Financial Stability of Organizations]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2010, no. 1 (166), pp. 3–11. (In Russian).

17. Kovalev V.V. *Finansovyi analiz: metody i protsedury* [Financial Analysis: Techniques and Procedures]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2002. 560 p. (In Russian).

18. Osipova T.Yu. Finansovyi menedzhment khozyaistvuyushchego sub"ekta (na primere organizatsii) [Financial Management of an Economic Entity (In the Case Study of an Organization)]. *Problemy ucheta i finansov* [Problems of Accounting and Finance], 2011, no. 1, pp. 31–40. (In Russian).

19. Lubkov V.A. Ob"ekt i etapy strategicheskogo analiza organizatsii [Subject and Stages of Organization Strategic Analysis]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo* [Russian Journal of Entrepreneurship], 2013, no. 8 (230), pp. 46–51. (In Russian). Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28721/> (accessed 01.04.2015).

20. Chambers A.D. New Guidance on Internal Audit – An Analysis and Appraisal of Recent Developments. *Managerial Auditing Journal*, 2014, vol. 29, no. 2, pp. 196–218.

21. Miller J.A. Basic Financial Statements: Objectives, Categories, Principles and Presentation. *De Ratione*, 1988, vol. 2, no. 1, pp. 19–32.

22. Nance J.P., Roemmich R.A. Are Financial Statements Meaningful under Exchange Rate Fluctuations. *Journal of Financial Management and Analysis*, 2008, vol. 21, no. 2, pp. 65–74.

23. Blaise G., Kaushik J. Measures of Financial Stability – a Review. *Proceedings of the IFC Conference on "Measuring Financial Innovation and Its Impact", Basel, 26–27 August 2008*. IFC Bulletins, Bank for International Settlements, 2009, no. 31, pp. 365–380. Available at: <http://www.bis.org/ifc/publ/ifcb31ab.pdf> (accessed: 01.04.2015).

24. Meer K.H. *Best Practices in ERP Software Applications*. Lincoln, NE, iUniverse Publ., 2005. 370 p.

25. Leon A. *Enterprise Resource Planning*. 2nd. New Delhi: McGraw-Hill Publ., 2008. 500 p.

26. Malysenko V.A. Vliyanie kompleksnosti finansovoi ustoichivosti na formirovanie metodov fi-

nansovogo analiza [The Influence of Integrated Financial Stability on the Formation of Financial Analysis Methods]. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie* [Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management], 2015, no. 6, pp. 954–978. (In Russian).

27. Malysenko V.A. Otrazhenie sistemy tselei strategicheskogo upravleniya na formirovanii ob'ektov finansovogo analiza [The Impact of the System of the Strategic Management Goals on the Formation of Financial Analysis Objects]. *Audit i finansovyi analiz* [Audit and Financial Analysis], 2016, no. 4, pp. 316–328. (In Russian).

28. Malysenko V.A. Model' sistemno-strategicheskogo finansovogo analiza sanatornykh predpriyatii Kryma [A Model of System and Strategic Financial Analysis of the Crimean Health Resorts]. *Ekonomika regiona* [Economy of Region], 2016, vol. 12, no. 2, pp. 510–525. (In Russian). doi: 10.17059/2016–2–16.

The date of the manuscript receipt: 31.07.2017

Information about the Author

Malysenko Vadim Anatol'evich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at Economics and Finance Department, Humanities and Education Academy, the Branch of V.I. Vernadsky Crimean Federal University in Yalta (2, Sevastopol'skaya st., Yalta, 298600, the Republic of Crimea, Russia; e-mail: Malysenko1973@inbox.ru).

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Малышенко В.А. Преодоление ограничений модели «DuPont» при финансово-стратегической оценке санаторных предприятий Большой Ялты // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2017. Том 12. № 3. С. 482–500. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-482-500

Please cite this article in English as:

Malysenko V.A. Overcoming the «DuPont» model restrictions at the financial-strategic assessment of the Bol'shaya Yalta sanatorium enterprises. *Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 482–500. doi: 10.17072/1994-9960-2017-3-482-500

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Общие условия опубликования

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

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

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

Авторское вознаграждение за предоставление автором Издателю указанных выше прав не выплачивается.

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

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

Редакция размещает фамилию, инициалы автора, название, аннотацию, ключевые слова, полнотекстовые статьи на сайте Пермского государственного национального исследовательского университета: <http://economics.psu.ru>.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей в РИНЦ. Направление автором статьи в адрес редакции является согласием автора на подобное размещение и включение.

Гонорар за публикацию не выплачивается. Авторский экземпляр в электронном виде (файл с расширением pdf) высылается автору по указанному им адресу электронной почты.

Публикация в журнале бесплатная. Редакция не взимает плату с авторов за рецензирование, научное, литературное и художественно-техническое редактирование, перевод статьи на английский язык, проверку качества перевода англоязычных метаанных рукописи, изготовление и/или обработку иллюстративного материала, изготовление бумажного и электронного оригинал-макета.

Приоритетными для журнала специальностями являются: 08.00.01 Экономическая теория; 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (Промышленность); Региональная экономика); 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика; 08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики.

Все статьи рецензируются по системе двойного слепого рецензирования. Автор рукописи ставится в известность о результатах рецензирования. Редакция Вестника направляет авторам представленных материалов копии рецензий и заключение о результатах рецензирования.

Редакционная коллегия извещает, что для участия в журнале принимаются статьи на русском и английском языках объемом не менее 0,5 п.л. (20000 знаков или 15 страниц) и не более 1 п.л. (40000 знаков или 25 страниц) в электронном варианте с сопроводительными документами, оформленные согласно требованиям редакционной коллегии. Полученные редколлегией статьи, поступившие в печатном виде, не возвращаются.

Обязательные требования для рукописей

1. Статьи представляются в электронном виде (в MS WORD), оформленные согласно образцу, принятому редакцией. Формат листа А4. Установки: поля – 2 см; шрифт Times New Roman; размер шрифта – 14 пт.; интервал – одинарный; таблицы и рисунки приводятся в основном тексте статьи, шрифт таблиц и подписей к рисункам – 12 пт.; все рисунки должны быть в черно-белом исполнении с возможностью редактирования без дополнительного обращения к авторам (в случае необходимости в редакцию направляются отдельные MS Excel файлы с рисунками); табличные рамки не должны выделяться жирной чертой; формулы должны быть набраны в специальном редакторе формул; использование альбомных страниц для размещения таблиц и рисунков в статье не допускается.

2. Число авторов не должно превышать трех человек.

3. Печатный экземпляр статьи должен быть подписан всеми авторами на последней странице и в сканированном виде отправлен электронной почтой в редакцию.

4. Каждая статья должна быть снабжена аннотацией на русском и английском языках. В аннотации должна быть отражена следующая информация: введение, основная идея и цель, методы и подходы, новизна, полученные результаты исследования, выводы. Объем аннотации должен быть от 200 до 250 слов.

5. Текст статьи должен быть структурно разбит на разделы, отражающие актуальность темы исследования, её теоретико-методологическую и практическую значимость, методы исследования и их новизну, полученные выводы и результаты, перспективы будущих исследований. Все разделы статьи должны иметь тесную логическую связь друг с другом. Каждый из выделяемых разделов должен иметь свой заголовок и выделяться по тексту полужирным шрифтом.

6. Название статьи, фамилия и имя автора(ов), сведения об ученой степени и звании, месте работы, должности автора(ов) должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.

7. К каждой статье должны быть даны ключевые слова на русском и английском языках (до 10 слов или словосочетаний), УДК, ББК и JEL Code.

8. В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р.7.0.5-2008. Нумерация ссылок делается по мере упоминания источников в тексте статьи. Список литературы должен содержать не менее 25 источников, из которых не менее 30% должны быть зарубежными. Самоцитирование – не более 15%. При описании статей из журналов или сборников обязательно указываются страницы, на которых помещена статья (например: *Бодров О.Г. Экономическая свобода в условиях неопределенности // Финансы и кредит. 2005. № 2. С. 37–43*). При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках (например, [2], [2; 3]). Если указывается страница (страницы), это оформляется следующим образом: [2, с. 312]; [3, с. 312–320]. При описании электронных ресурсов удаленного доступа (из сети Интернет) после электронного адреса необходимо в круглых скобках указать дату обращения к документу (дата обращения: 01.03.2009). На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье, и наоборот.

9. Не допускается включение в список литературы нормативно-правовых актов, статистических сборников, словарей, энциклопедий, справочников, докладов, отчетов, учебников, статей из ненаучных журналов, газет и др. ненаучных источников литературы. В случае необходимости на указанные источники в рукописи делаются постраничные сноски.

10. К каждой статье должны быть приложены сведения об авторе. В данном документе должно быть отражено следующее: фамилия, имя, отчество; место работы

(полное название организации); должность; ученая степень, ученое звание; номер контактного телефона; адрес электронной почты.

11. В сопроводительном письме автору необходимо указать, что он согласен с условиями публикации, что данная статья ранее не публиковалась, что автор не возражает против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные), подтверждает согласие на безвозмездное размещение полнотекстового варианта статьи в системе РИНЦ, а также указать раздел, к которому относится публикуемая статья. Отдельным пунктом должно быть указано, что автор дает согласие на обработку персональных данных, то есть совершение, в том числе, следующих действий: обработку (включая сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных), а также на передачу такой информации третьим лицам.

12. Статья должна иметь высокий научный уровень, характеризоваться актуальностью и научной новизной (новые теоретические, методологические подходы, новые факты, гипотезы, новые результаты исследований автора...), соответствовать приоритетным научным специальностям и целям журнала. Язык и стиль статьи – средство для передачи глубины, логики ее содержания, поэтому она должна быть написана хорошим литературным языком. Изложение текста должно быть логически последовательным. Все части (абзацы и разделы) статьи должны быть взаимосвязанными. Необходимое условие – правильное, логически четкое определение вводимых понятий, выраженных терминами. Следует избегать синонимов используемых терминов.

13. В случае необходимости доработки рукописи по замечаниям рецензентов и редколлегии журнала доработанный вариант статьи должен поступить в редакцию не позднее двух месяцев со дня отправки письма с результатами рецензирования. Не поступление доработанного варианта рукописи в указанный срок означает снятие рукописи с рассмотрения автором.

14. В случае положительного решения редакции о принятии рукописи к печати автор статьи должен подписать и выслать в редакцию лицензионный договор и акт приема-передачи произведения, оформленные в двух экземплярах, обычной почтой.

15. Авторы, направляющие рукописи на рассмотрение в редакцию, должны оперативно реагировать на предложения и замечания редакции.

Желающие получить консультацию редакционной коллегии могут обращаться по адресу: 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15. Пермский государственный национальный исследовательский университет, экономический факультет, каб. 221 А, Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» = Perm University Herald. ECONOMY» (зам. глав. редактора Базуева Елена Валерьевна, отв. редактор Ковалева Татьяна Юрьевна). Тел. +7(342) 23-31-969. E-mail: vestnik.psu@yandex.ru и vestnik.psu.economy@gmail.com. Адрес в Интернете: <http://economics.psu.ru>.

FROM THE EDITORIAL BOARD**Requirements for publication**

An author grants the journal's Publisher (Perm State University) the right to use their article as a part of the journal, as well as to add full-text versions of the article to the «Russian Index of Scientific Citation» (RISC) system.

The right to use the journal as a whole belongs to the Publisher in accordance with paragraph 7, Art. 1260 of the Civil Code of the Russian Federation and is valid indefinitely in the territory of the Russian Federation and abroad.

The Publisher's scope of rights to use the journal as a whole corresponds to the scope of the author's exclusive rights provided by Act 1270 of the Civil Code of the Russian Federation, the Publisher may also allow others to use the entire Periodical on certain conditions at the Publisher's discretion.

There is no remuneration to the author for granting the above rights to the Publisher.

The author of an article published in the journal preserves the exclusive rights to the article, irrespective of the Publisher's right to use the journal as a whole.

Submission of an article to the journal means the author's consent for the article to be used by the Publisher on the above conditions as well as indicates that the author is aware of the terms of use of the article. Submitting background information about the author and a cover letter to the editorial office (including by e-mail) are also seen as a kind of consent.

The editorial board places authors' surnames, initials, titles, abstracts, keywords and full-text versions of articles on the Perm State University website: <http://economics.psu.ru>.

The editorial board adds full-text versions of articles to the RISC. Submission of an article to the editorial office means the author's consent to the above mentioned placement and addition.

There is no author's fee for publication. An author's copy will be sent in an electronic form (with pdf. extantion) to the specified email address.

Publication of manuscripts is not charged. The editorial office does not charge authors for reviewing, scientific, literary and technical editing, translation of articles into English, quality control of the translation of metadata of the manuscript into English, making and/or processing of illustrated materials, production of paper and electronic dummy layout.

All articles are peer reviewed by means of double-blind review system. The author of a manuscript is informed about the results of peer reviewing. The editorial office of the journal sends the authors of the provided manuscripts the copies of reviewing and the conclusion about the results of reviewing.

The editorial board informs that the articles for the journal are accepted in the Russian and English languages, their size should not be less than 0.5 printer's sheet (20,000 characters or 15 pages) and they should not be more than 1 printer's sheet (40,000 characters or 25 pages), they should be sent in electronic version with accompanying documents formatted according to the requirements of the editorial board. Articles received by the editorial board in a printed version will not be returned.

Mandatory requirements for the manuscripts

1. All articles should be submitted in electronic form (in MS WORD format), formatted in accordance to the sample accepted by the editorial office. The sheet format is A4. Settings: margins -2 cm; font – Times New Roman; front size – 14 pt; spacing – single; tables and figures are placed in the main text and should have appropriate titles; font size for tables and captions – 12 pt; all figures should be black and white with the opportunity to edit them without additional address to authors (if it is necessary, separate MS Excel files with figures are sent to the editorial office); table

borders should not be thick; formulas should be typed in a special equation editor; use of landscape pages to embed tables and figures in the article is not allowed.

2. The number of authors per paper must not exceed three.

3. The printed copy of the article must be signed on the last page by all the authors, a scanned copy of this sheet should be sent to the editorial office by email.

4. Each article must be supplied with an abstract in the Russian and English languages. The abstract should contain the following information: introduction, main idea and purpose, methods and approaches, novelty, research results and conclusion. The size of the abstract should be from 200 to 250 words.

5. The text of an article must be structurally divided into parts reflecting the relevance of the research, its theoretical-methodological and practical value, methods of the study and their novelty, the research conclusion and results and the perspectives of future researches. All parts should be logically coherent. Each part should be entitled and the headings must be written in a bold font.

6. The title of an article, the author's(s') surname and first name, information about academic degree and title, place of employment, position should be submitted in both the Russian and English languages.

7. Each article must be supplied with keywords in Russian and English (up to 10 words or phrases), UDC, LBC and JEL Code.

8. At the end of each article there must be a bibliography list that is arranged in accordance with the GOST R.7.0.5-2008 and References (Sample). The numeration of references is done as sources are mentioned in the text of an article. Bibliography list should not contain less than 25 sources and not less than 30% of them should be foreign. Self-citation should not be more than 15%. References to the articles from journal or collected articles should necessarily indicate the pages on which the article is located (for example, *Bodrov O.G.* Economic freedom in uncertainty conditions // Finance and Credit. 2005. no. 2, pp. 37–43). When referring to a literary source in the text, its sequence number should be placed in square brackets (for example, [2], [2; 3]). If you specify the page(s), it should be done as follows [2, c. 312]; [3, c. 312–320]. When listing electronic resources of remote access (from the Internet), the date of access to the document should be stated in parentheses after the Internet address (accessed 01.03.2009). In the text of the article there must be references to all sources in the list, and vice versa.

9. Bibliography list must not contain normative legal acts, statistical handbooks, dictionaries, encyclopaedias, reference books, reports, textbooks, articles from non-scientific journals, newspapers and other non-scientific sources of literature. If necessary, paginal footnotes are made for these sources in the manuscript.

10. Each article must be accompanied by a document containing information about an author. This document should contain the following: an author's surname, first and patronymic name; place of employment (a full name of an organisation); position; academic degree and status; phone number; e-mail address.

11. In a cover letter the author should state that they consent to the terms and conditions of publication, that the given article has not been published previously, that they do not object to the article being reproduced in other academic and scholarly periodicals (including electronic), consent to the agreement to add a full-text version of the article in RISC system free of charge, and also to state the section in which the article is supposed to be published. A separate paragraph should contain an author's consent to the processing of personal data, including: processing (collection, systematisation, accumulation, storage, clarification (updating, changing), use, depersonalization, locking, destruction of personal data), as well as to the delivery of the data to third parties.

12. An article should be of a high academic level, characterized by relevance and scientific novelty (new theoretical, methodological approaches, new facts, hypotheses, new research results), correspond to priority scientific specialities and the journal's aims. Since the language and style of

the article are means of conveying depth and logic of its content, it should be written in a good literary language. Text should be logically coherent. All parts (paragraphs) of the article should have a close logical connection with each other. Concepts introduced in the article and expressed in

terms should necessarily be defined in a correct and logically clear way. It is necessary to avoid using synonyms of the terms.

13. In the event there is a need to revise a manuscript according to the reviewers and editorial board's criticism, the revised version of the paper must be received by the editorial office not later than two months from the date of sending a letter with the results of reviewing. In the event that a revised version of the paper is not received in the specified period, the manuscript will not be submitted.

14. In the event that the manuscript is accepted, the author must sign a license agreement and an acceptance certificate, made in two copies and send them to the editorial office, usually by the post office.

15. The authors sending the manuscripts for the editors' consideration should efficiently respond to the editorial office's suggestions and comments.

For consultation: 15, Bukireva st., Perm, 614990, Russia; Perm State University, Faculty of Economics, 221 A, Editorial board of the scientific journal "Perm University Herald. ECONOMY" (Deputy Chief Editor Elena Bazueva, Executive Secretary Tatyana Kovaleva). Tel. +7 (342) 23-31-969. E-mail: vestnik.psu@yandex.ru and vestnik.psu.economy@gmail.com. Web-site: <http://economics.psu.ru>.

Научное издание

**Вестник Пермского университета.
СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»
= Perm University Herald. ECONOMY
2017. Том 12. № 3**

Редактор М.А. Шемякина
Компьютерная верстка А.Д. Шарафеевой
Специалист-переводчик Т.И. Тутьнина
Технический секретарь О.Н. Беляева

Подписано в печать 29.10.2017. Формат 60x84 $\frac{1}{8}$.
Дата выхода в свет 06.10.2017
Усл. печ. л. 20,23. Тираж 500. Заказ

Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»
= Perm University Herald. ECONOMY»
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15. Экономический факультет.
Тел. (342) 233-19-69

Издательский центр Пермского государственного национального
исследовательского университета
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15.
Тел. (342) 239-66-36

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии издательства
Пермского национального исследовательского
политехнического университета
614990, Пермский край, г. Пермь, Комсомольский пр., 29, к.113.
Тел. (342) 219-80-33

Подписной индекс журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»
= Perm University Herald. ECONOMY» в каталогах «Пресса России» 41030

Распространяется свободно и по подписке

