ISSN 2218-5003

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец
Upravlenets

ЭКОНОМИКА • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ • ФИНАНСЫ • ЛОГИСТИКА • ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

№ 4(56)
июль–август 2015

ТЕМА НОМЕРА
Экономика природных ресурсов

THE ISSUE SUBJECT
Natural Resource Economics

Главный редактор

Фёдоров Михаил Васильевич
Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович
Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Редакционная коллегия

Березкин Юрий Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна
Доктор экономических наук, доцент, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович
Доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научным вопросам Института экономики УрО РАН (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович
Доктор юридических наук, профессор, проректор по научной работе и инновациям, заведующий кафедрой управления и права Уральского государственного аграрного университета (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Заборова Елена Николаевна
Доктор социологических наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Карх Дмитрий Андреевич
Доктор экономических наук, проректор по научной работе, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, проректор по международной деятельности Южно-Уральского государственного университета (национально-исследовательского университета) (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич
Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Теории и технологий управления» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович
Доктор экономических наук, заведующий кафедрой международной экономики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна
Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета) (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович
Доктор экономических наук, профессор, заместитель по научной работе декана экономического факультета; заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета (Омск)

Митин Александр Николаевич
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич
Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Управления человеческими ресурсами» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Пешина Эвелина Вячеславовна
Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич
Кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Самаруха Виктор Иванович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией региональной экономики и финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Члены международного совета

Изольде Браде
PhD, ведущий исследователь Лейпцигского института региональной географии (Германия)

Итало Тревизан
PhD, профессор университета Тренто (Италия)

Марин Варбанов Маринов
PhD, менеджер образовательной группы по транспорту и логистике Университета Ньюкастл (Великобритания)

Нугербеков Серик Нугербекович
Доктор экономических наук, депутат Сената Парламента Республики Казахстан (Казахстан)

Сергей Филиппов
PhD, доцент Делфтского технологического университета (Нидерланды)

Сун Яоу
PhD, профессор Хейлундзянского университета науки и технологий (Китай)

Тадеуш Валлас
Доктор наук, профессор, декан факультета политологии и журналистики Университета Адама Мицкевича (Польша)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

№ 4/56/ 2015

УПРАВЛЕНЕЦ

UPRAVLENETS

СОДЕРЖАНИЕ | CONTENTS

ТЕМА НОМЕРА
ЭКОНОМИКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

THE ISSUE SUBJECT
NATURAL RESOURCE ECONOMICS

Изместьев А.А.
Институциональные возможности повышения прозрачности и эффективности санитарных рубок лесхозов в рамках действующего законодательства 4
Aleksandr A. Izmestjev
Institutional Opportunities for Increasing Transparency and Efficiency of Sanitary Cuttings of Forestries under the Current Legislation

Ершов С.В.
Использование метода линейного программирования при повышении эффективности производства пеллет из отходов древесины 9
Sergey V. Yershov
Applying Linear Programming in Enhancing the Efficiency of Production of Pellets from Wood Waste

ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ

ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING

Хотинская Г.И.
Корпоративный рост: теория, финансовые индикаторы, эмпирические закономерности 12
Galina I. Khotinskaya
Corporate Growth: Theory, Financial Indicators, Empirical Regularities

Капустина Л.М., Нестерова З.В., Солосиченко Т.Ж.
Продвижение муниципального знака качества на основе применения технологий бренд-менеджмента 18
Larisa M. Kapustina, Zinaida V. Nesterova, Tatyana Zh. Solosichenko
Promotion of a Municipal Quality Mark Using Brand Management Techniques

Орехова С.В.
Методологические основы определения институциональной сложности рынка 24
Sveltana V. Orekhova
Methodological Bases for Determining Institutional Complexity of Markets

Раменская Л.А.
О парадоксе доходности и риска в российских промышленных компаниях 36
Lyudmila A. Ramenskaya
On the Risk-Return Paradox in Russian Industrial Companies

ГОСУДАРСТВО – РЕГИОНЫ – РАЗВИТИЕ

STATE – REGIONS – DEVELOPMENT

Сулейманов М.М., Магомедова Р.М., Мирзаханова А.М,
Роль налога на прибыль организаций в формировании доходной базы региональных бюджетов 42
Magomed M. Suleymanov, Raisat M. Magomedova, Asiyat M. Mirzakhanova
The Role of Corporate Income Tax in Formation of the Revenue Base of Regional Budgets

Ковалев В.Е., Фальченко О.Д.
Влияние транснациональных корпораций на пищевую промышленность России 49
Viktor Ye. Kovalyov, Oksana D. Falchenko
The Impact of Transnational Corporations on the Russian Food Industry

Кааманьо-Алегре Х., Комилова М.А.
Использование государственных гарантий испанскими банками: насколько это объяснимо предкризисными балансовыми показателями 54
José Caamaño-Alegre, Mukhbira A. Komilova
The Use of Government Guarantees by Spanish Banks: To What Extent Can It Be Explained by Pre-Crisis Balance-Sheet Based Indicators

ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ

LABOUR – CADRES – EDUCATION

Эсаулова И.А.
Управление инновационным потенциалом персонала: поведенческий подход 68
Irena A. Esaulova
Managing Personnel Innovative Potential: Behavioural Approach

ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ

APPLIED MANAGEMENT

Пикалов И.Ю.
Использование системы имитационного моделирования сетевых моделей NMsim в экономическом анализе 75
Ivan Yu. Pikalov
The Use of NMsim Network Models Simulation Modelling System in Economic Analysis

Учредитель

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Научное издание «УПРАВЛЕНЕЦ»

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук (приказ Министерства образования и науки РФ от 25 июля 2014 г. № 793, с изменениями от 3 июня 2015 г.)

Ответственный редактор:
Истомина Н.А.
Верстка, препресс:
Баусова Ю.С.
Информация на английском языке:
Белоусова Е.А., Баусова Ю.С.
Корректура:
Матвеева Л.В.

Подписано в печать: 17.09.2015
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.
Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано в типографии «Форт Диалог-Исеть»:
г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3
Тел.: (343) 228-02-32

Подписка по каталогу
Агентства «Роспечать»:
подписной индекс **37263**

Цена свободная

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Институциональные возможности повышения прозрачности и эффективности санитарных рубок лесхозов в рамках действующего законодательства

ИЗМЕСТЬЕВ Александр Анатольевич
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления бизнесом

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск,
ул. Ленина, 11
Тел.: (3952) 24-12-10
E-mail: izm77@rambler.ru

Ключевые слова

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО
ЛЕСХОЗ
ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ДОХОДЫ
САНИТАРНЫЕ РУБКИ
АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ
ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

Аннотация

Рассматривается проблема формирования внебюджетных доходов лесхозов за счет распоряжения ликвидной древесиной от санитарных рубок. В условиях бюджетного недофинансирования лесного хозяйства около половины всех расходов на лесное хозяйство в Иркутской области финансируется за счет внебюджетных доходов лесхозов. Одновременно раскрыты негативные последствия ведения лесхозами (некоммерческими организациями) де-факто коммерческой деятельности, а также ее неэффективность. Предлагается разделить функции ведения лесного хозяйства и коммерческой деятельности лесхозов в результате реструктуризации их сети путем формирования единой некоммерческой лесохозяйственной организации в форме автономного учреждения. Показаны возможности и преимущества предлагаемой институциональной организации ведения лесного хозяйства в регионе с большим объемом санитарных рубок, открывающиеся в рамках действующей нормативно-правовой базы – лесного и гражданского законодательства.

JEL classification

Q23, L31

Проблемы, рассматриваемые в настоящей статье, относятся к сфере лесного хозяйства. Лесное хозяйство объединяет следующие виды деятельности: охрана лесов от пожаров, разного рода неблагоприятных стихийных и антропогенных воздействий и лесонарушений, защита лесов от вредителей и болезней, воспроизводство лесов и организация рационального лесопользования. Объектом лесного хозяйства являются леса, вследствие чего имеет место ряд особенностей, выделяющих эту сферу деятельности среди всех прочих, в частности [5]:

- беспрецедентно длительный в человеческой практике производственный цикл – период оборота затрат, вложенных в лесовосстановление, уход и защиту насаждений, измеряемый десятками лет;
- глобальные внешние эффекты, связанные с воспроизводством лесов (рубкой, восстановлением и сохранением лесов), производство одним и тем же насаждением рыночных и нерыночных («неоцениваемых») ресурсов [8], что делает невозможным использование в лесоуправлении только рыночного механизма.

В целом по стране за лесопользователями закреплено около 20% площади лесного фонда, в Иркутской области – 30%. На территориях лесного фонда, не закрепленных за лесопользователями, необходимо осуществлять лесохозяйственные мероприятия, прежде всего охрану и защиту лесов. В этом и состоит основное предназначение современных лесхозов – специализированных государственных лесохозяйственных организаций, являющихся объектом анализа в данной статье.

Лесхозы, возникшие в нашей стране в конце 20-х – начале 30-х годов XX века, никогда не были хозрасчетными, коммерческими организациями [1]. Не являются таковыми и современные лесхозы. Автор статьи, исходя из указанных выше особенностей лесного хозяйства, является сторонником некоммерческого статуса лесохозяйственных организаций, что и определяет последующие рекомендации. Признавая наличие нерыночных ресурсов леса, имеющих характер чистых или смешанных общественных благ, признавая наличие внешних общественных выгод, связанных с наличием лесов и посещением их людьми, учесть которые при попытке построения кривой спроса на услуги лесного хозяйства не представляется возможным, введение в лесоуправленческую практику категории товарной продукции или услуг следует расценивать как декларацию без должного внутреннего содержания. Так, рассмотрение созданных молодняков естественного и искусственного происхождения в возрасте их перевода в лесопокрытую площадь в качестве продукции лесного хозяйства, предлагаемое А. Петровым [6], не стимулирует повышение интенсивности лесного хозяйства, профанирует его многоцелевой характер. Ведь такой экономический механизм не обеспечивает оплату воспроизводства нерыночных ресурсов, например, биоразнообразия или эстетики высокоствольного бора. Оплачивается только лесопокрытая площадь – непосредственно измеряемый количественный показатель. Кроме того, на «рынках» площадей создаваемых молодняков или площадей, пройденных рубками ухода в молодняках, зачастую один покупатель – государство. Продавец также один – местный лесхоз. Такая ситуация весьма далека от совершенного рынка.

Указанные выше особенности выступают объективными, экзогенными факторами институциональной организации лесного хозяйства. Применительно к объекту и предмету настоящей статьи, условившись оставаться в рамках действующего законодательства, необходимо обозначить иные особенности российского лесного хозяйства, вытекающие из существующей его финансово-экономической модели.

Отсутствие в лесном хозяйстве товарной продукции (услуг) означает, что государство финансирует не результат, а работу. Основная проблема здесь не в

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

Institutional Opportunities for Increasing Transparency and Efficiency of Sanitary Cuttings of Forestries under the Current Legislation

Aleksandr A. IZMESTJEV
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Economics and Business Administration Dept.

Baikal State University of Economics and Law
664003, RF, Irkutsk, Lenina St., 11
Phone: (3952) 24-12-10
E-mail: izm77@rambler.ru

Keywords

FORESTRY
FOREST ENTERPRISE
OFF-BUDGET INCOME
SANITARY CUTTING
AUTONOMOUS INSTITUTION
RESTRUCTURING
CENTRALIZATION

Abstract

The paper deals with the problem of off-budget income generation of forest enterprises due to disposing realizable wood from sanitary cuttings. In conditions of insufficient budgetary funding, about a half of all spending on forestry in Irkutsk oblast is financed at the expense of off-budget income of forest enterprises. The article also discusses negative consequences of forest enterprises (non-profit organizations) conducting de facto commercial activity and its inefficiency. It is suggested to separate the functions of forest management and commercial activity of forest enterprises as a result of restructuring their network by establishing a uniform non-profit forestry organization in the form of an autonomous institution. The author demonstrates the capabilities and advantages of the proposed institutional organization of forest management for the region with high volume of sanitary cuttings that are revealed within the existing legal framework – forest and civil legislation.

JEL classification

Q23, L31

Структура источников финансирования расходов на лесное хозяйство в Иркутской области за 2011–2013 гг.

Источники финансирования расходов	2011		2012		2013	
	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%
Субвенции, субсидии из федерального бюджета	811,9	24,8	943,4	22,8	763,7	18,1
Средства областного бюджета	137,1	4,2	466,7	11,3	363,8	8,6
Средства арендаторов	753,6	23,0	923,2	22,3	1 084,4	25,8
Внебюджетные доходы лесхозов	1 569,7	48,0	1 801,4	43,6	1 996,9	47,5
Итого	3 272,3	100	4 134,7	100	4 208,8	100,0

огульно порицаемом сметно-бюджетном характере финансовой системы лесного хозяйства в России, а в том, что объем выделяемых бюджетных средств, как правило, не соответствует реальным потребностям финансирования лесохозяйственных мероприятий.

В существующей финансовой системе лесного хозяйства особое значение имеет один из уставных видов деятельности лесхозов, относящийся к защите лесов, – проведение санитарно-оздоровительных мероприятий в части санитарных рубок (назначаются для вырубки погибших и поврежденных лесных насаждений). Это связано с тем, что в результате проведения санитарных рубок образуется в том числе ликвидная товарная древесина. В условиях бюджетного недофинансирования средства от продажи в круглом виде ликвидной древесины от санитарных рубок и от продажи продуктов ее переработки рассматриваются в качестве так называемых внебюджетных источников доходов лесхозов. Внебюджетные доходы лесхозов выступают источником финансирования значительной части суммарных расходов на лесное хозяйство в Иркутской области (см. таблицу).

Данные таблицы свидетельствуют, что около половины всех расходов на лесное хозяйство в Иркутской области финансируется за счет внебюджетных доходов лесхозов. Санитарные рубки рассматриваются региональным органом исполнительной власти по управлению в сфере лесного хозяйства как ресурсная база, освоение которой обеспечит финансирование части лесохозяйственных мероприятий [10].

Вынужденная ставка на внебюджетные доходы лесхозов в условиях бюджетного недофинансирования лесного хозяйства рассматривается автором как данность. Предметом анализа и рекомендаций являются возникающие при этом проблемы и возможности их решения в рамках действующего законодательства. Стоит отметить, что значение санитарных рубок и, соответственно, актуальность рассматриваемых в данной статье проблем существенно разнятся по регионам России. Для Иркутской области, где в результате проведения санитарных рубок на землях лесного фонда, не закрепленных за лесопользователями, ежегодно образуется порядка 2,5 млн м^3 ликвидной древесины, этот предмет весьма актуален.

Современные лесхозы возникли в связи с введением в действие нового Лесного кодекса РФ[1] в рамках структурной реформы лесного хозяйства, основной целью которой было разделение функций государственного управления и ведения лесного хозяйства. К 1 января 2008 г. на базе прежних лесхозов Иркутской области (в то время областных государственных учреждений) с целью разделения управленческих и хозяйственных функций были созданы лесничества и лесхозы. Лесхозы в форме областных государственных автономных учреждений были созданы путем изменения типа существующих областных го-

[1] Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г. № 200-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 50.

сударственных учреждений. В результате на базе прежних лесхозов создано 37 лесничеств, осуществляющих управленческие функции, и 58 лесхозов, обеспечивающих выполнение лесохозяйственных работ на землях лесного фонда, не закрепленных за лесопользователями.

Согласно гражданскому законодательству, учреждение является некоммерческой организацией[1]. Основной целью деятельности лесхозов, согласно их уставам, является выполнение работ по охране, защите и воспроизводству лесов. Однако практика свидетельствует, что когда одна организация совмещает ведение лесного хозяйства и лесопромышленные виды деятельности, экономические мотивы – быстрая оборачиваемость затрат в результате реализации ликвидной товарной продукции (круглого леса и пиломатериалов) – приводят к приоритетному развитию лесозаготовки и деревообработки в ущерб ведению лесного хозяйства. Лесхозы, имеющие мощности по ведению санитарных рубок и по переработке получаемой от них древесины, де-факто перестают быть лесохозяйственными учреждениями, превращаясь в коммерческие лесопромышленные предприятия. Эта проблема, возникнув в 50-х годах XX века, оставалась перманентно актуальной, несмотря на все реформы в лесном хозяйстве [6; 7]. Так, автору известен случай, когда один из лесхозов Иркутской области, численность работников которого составляла в 2013 г. более 250 чел., во время пожароопасного сезона направил на тушение пожаров лишь 50 чел. Остальные работники были заняты переработкой древесины. Таким образом, возможность лесхозов распоряжаться ликвидной древесиной от санитарных рубок и продуктами ее переработки приводит к профанации установленной цели их деятельности и фактической утрате статуса некоммерческой организации.

Принимая существенную роль внебюджетных доходов лесхозов как источника финансирования лесного хозяйства в Иркутской области в качестве элемента статус-кво, изменение которого в обозримой перспективе не предвидится, отмечу следующую, связанную с предыдущей, проблему. Это проблема крайне невысокого уровня экономической эффективности использования древесины от санитарных рубок [2]. Как было указано выше, в результате проведения санитарных рубок на землях лесного фонда Иркутской области, не закрепленных за лесопользователями, ежегодно образуется порядка 2,5 млн м^3 ликвидной древесины. Часть лесхозов области имеет собственные мощности по заготовке и переработке древесины, другие передают установленный им объем санитарных рубок подрядчикам.

Средняя цена, которую платят подрядчики, выполняющие санитарные рубки, составляет 300–500 р. за 1 м^3. Исходя из того что внебюджетные доходы лесхозов расходуются на финансирование лесохозяйственных мероприятий, можно оценить общую товарность древесины от санитарных рубок. Для этого нужно сопоставить объем древесины с объемом расходов на лесное хозяйство, финансируемых за счет внебюджетных средств лесхозов. В результате получается косвенная, приблизительная (скорее всего, даже завышенная), но тем не менее показательная оценка эффективности коммерческой деятельности лесхозов. В 2013 г. это соотношение составляло около 800 р. на 1 м^3. С учетом того, что часть лесхозов осуществляет переработку древесины и продает пиломатериалы, данный уровень товарности можно оценить как неудовлетворительный. Для сравнения: средняя цена экспортированного из России круглого (необработанного) леса хвойных пород в 2013 г. составила 95,6 дол. США за 1 м^3 (около 2 900 р.)[2].

Система контроля и анализа деятельности лесхозов со стороны агентства лесного хозяйства Иркутской области, выполняющего функции их учредителя, отсутствует. Агентство, в частности, не влияет на финансовую деятельность лесхозов в сфере оборота древесины от санитарных рубок, учитывая при планировании их внебюджетные доходы исходя из минимальной платы, получаемой от подрядчиков – 300 р. за 1 м^3. Отсутствие контроля коммерческой деятельности лесхозов и их самостоятельность в распоряжении внебюджетными доходами стимулирует расширение этой деятельности. При этом качество менеджмента в большинстве лесхозов не соответствует современным требованиям, что усугубляет их экономические проблемы. Внешним проявлением низкой эффективности управления хозяйственной деятельностью лесхозов является тот факт, что по состоянию на вторую половину 2014 г. из 58 лесхозов Иркутской области 27 не функционировали. Их суммарная кредиторская задолженность составляла порядка 170 млн р., увеличиваясь со временем за счет начисления штрафных санкций. Обновление основных фондов лесхозов не происходит по причине отсутствия бюджетного финансирования на данные цели, тогда как внебюджетные доходы направляются на выполнение государственного задания.

Возможность лесхозов распоряжаться ликвидной древесиной от санитарных рубок порождает еще одну проблему: поджоги леса становятся выгодны и лесхозам, и потенциальным подрядчикам, увеличивая ресурсную базу, осваиваемую в порядке санитарных рубок. Контролируемое повреждение леса огнем при условии быстрой его заготовки обеспечивает получение вполне кондиционной деловой древесины. При этом значительно снижаются ставки платы за лес на корню, сокращая поступления в бюджетную систему.

Стратегию, направленную на решение описанных проблем, можно сформулировать следующим образом: разделение функций ведения лесного хозяйства и коммерческой деятельности лесхозов. Из теории менеджмента известно, что изменение стратегии организации требует соответствующей перестройки ее организационной структуры, т.е. реструктуризации, – принцип «структура следует за стратегией», сформулированный Альфредом Чандлером [4].

Суть предлагаемых структурных и институциональных изменений в сфере функционирования лесхозов Иркутской области, направленных на исключение коммерческой составляющей их деятельности, состоит в централизации управления ведением лесного хозяйства путем формирования на базе действующих лесхозов единой некоммерческой организации, подведомственной областному агентству лесного хозяйства. Такая организация, далее условно называемая «единый лесхоз», должна быть создана в форме областного государственного автономного учреждения (ОГАУ) в результате реорганизации (слияния) функционирующих лесхозов. Организационная структура единого лесхоза может быть представлена несколькими территориальными филиалами, каждый из которых организует работу находящихся в его зоне ответственности производственных участков. Исходя из необходимости обеспечения эффективного контроля над деятельностью филиалов и руковод-

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32.

[2] Экспортные цены на круглый лес мировых лидеров // Лес Онлайн. 2014. 4 сент. URL: www.lesonline.ru/n/3E294.

ствуясь мотивами экономии затрат на содержание управленческого персонала и контор филиалов, оптимальным их количеством видится 4–5 единиц. Плотность и специализация производственных участков должна определяться лесохозяйственной и лесоэкономической спецификой зон ответственности филиалов.

Возможности решения описанных выше проблем путем создания единого лесхоза в форме ОГАУ открываются в рамках действующей нормативно-правовой базы – лесного и гражданского законодательства. Принципиальное значение имеют следующие положения:

- в п. 2 ст. 19 Лесного кодекса РФ установлена возможность возложения осуществления мероприятий по охране, защите, воспроизводству лесов на бюджетные и автономные учреждения, подведомственные органам исполнительной власти субъекта РФ, минуя конкурентные способы определения поставщиков соответствующих работ и услуг (конкурсы, аукционы, запросы котировок, запросы предложений);
- автономные учреждения не обязаны расходовать средства через процедуру государственного заказа, применяя в сфере закупок Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ.

Государственное задание для автономного учреждения формируется и утверждается учредителем в соответствии с видами деятельности, отнесенными его уставом к основной деятельности. Автономное учреждение не вправе отказаться от выполнения государственного задания[1]. Получая государственные задания по охране, защите (кроме санитарных рубок), воспроизводству лесов напрямую, единый лесхоз имеет возможность распределять объемы работ между своими территориальными филиалами и контролировать результаты их выполнения. При этом учредитель единого лесхоза (региональный орган исполнительной власти в области лесного хозяйства), в свою очередь, контролирует только одно юридическое лицо.

Работы по выполнению санитарных рубок должны закупаться единым лесхозом в порядке, установленном Федеральным законом № 223-ФЗ. Участниками закупки этих работ будут коммерческие хозяйствующие субъекты. Принципиальное значение здесь имеет определение предмета закупки, в качестве которого должны выступать работы по осуществлению санитарной рубки, очистке лесосеки и штабелевке древесины у дороги. Таким образом, на конкурентной основе определяется исполнитель данных работ, который за определенную рыночным способом с учетом экономических факторов цену будет готов выполнить эти работы [3; 9]. Собственником древесины в штабеле является единый лесхоз. Тем самым работы, связанные с выполнением санитарной рубки, отделяются от продажи получаемой ликвидной древесины.

Основными результатами описанных структурных и институциональных изменений должны стать:

- централизация управления ведением лесного хозяйства с выстраиванием системы контроля по вертикали «единый лесхоз → территориальные филиалы → производственные участки» и возможностью оперативного маневрирования силами и средствами пожаротушения в пределах всей территории Иркутской области;
- исключение коммерчески привлекательных санитарных рубок из сферы деятельности лесохозяйственных организаций (филиалов единого лесхоза);
- повышение прозрачности выполнения санитарных рубок, снижение коррупционной составляющей: определение исполнителя работ, выполняемых за бюджетные средства, и стоимости их выполнения на конкурентной основе;
- антивандальный эффект – устранение заинтересованности в поджогах леса;
- повышение доходов от обращения с ликвидной древесиной.

Объем ликвидной древесины от санитарных рубок, находясь под контролем единого лесхоза, может выступить основой для организации биржевых торгов древесиной в Иркутской области. Часть этого объема (наименее качественная древесина) может продаваться по рыночным ценам на условиях франко-верхний склад.

Централизуя средства, получаемые от продажи ликвидной древесины от санитарных рубок, и прочие внебюджетные доходы, единый лесхоз будет иметь возможность осуществлять системную инвестиционную политику, маневрировать материальными и финансовыми ресурсами, централизовать закупки для нужд филиалов. Централизация делает возможным внедрение единых стандартов и технологий управления, лучших управленческих практик и технологических процессов во всех филиалах и на производственных участках. ■

[1] Об автономных учреждениях: Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 45.

Источники

1. Белаенко А.П. Двухсотлетие учреждения Лесного департамента России. 1798–1998 гг.: в 2 т. М.: ВНИИЦлесресурс, 1998. Т. 2.
2. Иркутская область в XXI веке: проблемы и ресурсы развития. Иркутск: Изд-во Байкал. гос. ун-та экономики и права, 2014.
3. Ляпунова Г.В., Сорокина Т.В., Файберг Т.В., Щукина Т.В. Теория и практика внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, в регионе. Иркутск: Изд-во Байкал. гос. ун-та экономики и права, 2009.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2004.
5. Моисеев Н.А. Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие. 2-е изд. М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2008.
6. Петров А. Назад в будущее? // Российские лесные вести. 2014. 21 марта. URL: http://lesvesti.ru/news/expert/7336/.
7. Петров А.П., Мамаев Б.М., Тепляков В.К., Щетинский Е.А. Государственное управление лесным хозяйством. М.: ВНИИЦлесресурс, 1997.
8. Русецкая Г.Д. Устойчивое развитие и экологические проблемы лесных систем // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 4. URL: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=11965.
9. Сорокина Т.В. Финансовое обеспечение социально значимого бюджетного сектора региона в условиях российского федерализма. Иркутск: Изд-во Байкал. гос. ун-та экономики и права, 2013.
10. Суходолов А.П., Изместьев А.А. Экономическая доступность лесных ресурсов как рентообразующий фактор и основа оценки лесосырьевого потенциала // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 6(86).

References

1. Belaenko A.P. *Dvukhsotletie uchrezhdeniya Lesnogo departamenta Rossii. 1798–1998 gg.: v 2 t.* [Bicentennial agencies of Forest Department of Russia. 1798–1998. In 2 volumes]. Moscow, VNIITslesresurs Publ., 1998. Vol. 2.
2. *Irkutskaya oblast' v XXI veke: problemy i resursy razvitiya* [Irkutsk oblast in XXI century: Problems and development resources]. Irkutsk, Publishing House of Baikal State University of Economics and Law, 2014.
3. Lyapunova G.V., Sorokina T.V., Fayberg T.V., Shchukina T.V. *Teoriya i praktika vnedreniya byudzhetirovaniya, orientirovannogo na rezul'tat, v regione* [Theory and practice of introducing performance-based budgeting in a region]. Irkutsk, Publishing House of Baikal State University of Economics and Law, 2009.
4. Mintzberg H. *Structure in Fives. Designing Effective Organizations* [Russ. ed.: Mintzberg G. Struktura v kulake: sozdanie effektivnoy organizatsii. S.-Peterburg, Piter Publ., 2004].
5. Moiseev N.A. *Ekonomika lesnogo khozyaystva* [Forestry Economics]. 2nd ed. Moscow, GOU VPO MGUL, 2008.
6. Petrov A. Nazad v budushchee? [Back to the future?]. *Rossiyskie lesnye vesti – Russia's Forest News*, 2014, March 21. Available at: http://lesvesti.ru/news/expert/7336/.
7. Petrov A.P., Mamaev B.M., Teplyakov V.K., Shchetinskiy E.A. *Gosudarstvennoe upravlenie lesnym khozyaystvom* [Public forest management]. Moscow, VNIITslesresurs Publ., 1997.
8. Rusetskaya G.D. Ustoychivoe razvitie i ekologicheskie problemy lesnykh sistem [Sustainable development and environmental problems of forest resources]. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii – Baikal Research Journal*, 2010, no. 4. Available at: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=11965.
9. Sorokina T.V. *Finansovoe obespechenie sotsial'no znachimogo byudzhetnogo sektora regiona v usloviyakh rossiyskogo federalizma* [Financial support of socially significant public sector in the region in terms of Russian federalism]. Irkutsk, Publishing House of Baikal State University of Economics and Law, 2013.
10. Sukhodolov A.P., Izmest'ev A.A. Ekonomicheskaya dostupnost' lesnykh resursov kak rentoobrazuyushchiy faktor i osnova otsenki lesosyr'evogo potentsiala [Economic accessibility of forest resources as an rent-forming factor and the basis for valuation of forest potential]. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii – Baikal Research Journal*, 2012, no. 6(86).

Использование метода линейного программирования при повышении эффективности производства пеллет из отходов древесины

ЕРШОВ Сергей Викторович
Кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента

Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
163002, РФ, г. Архангельск, Набережная Северной Двины, 17
Тел.: (8182) 21-89-92
E-mail: svershov@gmail.com

Sergey V. YERSHOV
Cand. Sc. (Eng.), Associate Professor of Management Dept.

Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov
163002, RF, Arkhangelsk, Severnaya Dvina Emb., 17
Phone: (8182) 21-89-92
E-mail: svershov@gmail.com

Ключевые слова
ТОПЛИВНЫЕ ГРАНУЛЫ
ТРАДИЦИОННОЕ ТОПЛИВО
ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО
ЗАТРАТЫ НА ДОСТАВКУ

Keywords
PELLETS
TRADITIONAL FUEL
PRODUCTION COSTS
DELIVERY COSTS

Аннотация

Показана возможность использования методов линейного программирования для принятия решения о местах и объемах производства топливных гранул из отходов лесопиления. Использована модернизированная транспортная задача. Приведен пример.

Abstract

The possibility of using linear programming methods to decide on the areas and production volumes of fuel pellets from sawmill waste is examined. Upgraded transport task is used. The author provides an example.

JEL classification
Q21, Q42

Мировая тенденция энергосбережения и повышения экологической безопасности производства приводит к все более широкому использованию альтернативных видов топлива. С позиции экологии предпочтение отдают возобновляемым источникам энергии. К таким источникам относят постоянно происходящие в природе процессы, в том числе биологические. Появляются новые предложения использования биотоплива в виде топливных гранул – пеллет. Машиностроение предлагает большое количество оборудования и мини-заводов для переработки органических отходов, таких как отходы переработки сельскохозяйственной продукции, отходы лесопиления и деревообработки, в топливные гранулы [6; 7]. Особенно много неиспользуемых отходов в лесопилении, это 12–14% опилок от объема сырья. Любой, кто хоть раз посещал лесопильное предприятие, обращал внимание на горы накопленных опилок. Казалось бы, это очень эффективное решение – производить топливо из опилок. Однако на практике не все так гладко, не все заводы по производству пеллет работают с запланированной рентабельностью, а некоторые, как, например, завод норвежской компании Mjosen Skog, останавливают производство биотоплива, ввиду прекращения государственных субсидий[1]. В России также построено несколько заводов по производству пеллет [5], но и они сталкиваются с различными трудностями, одни – в виде нехватки сырья, другие – в виде недостаточного спроса на их продукцию. Причем, как показано в работе [4], для малой энергетики использование пеллет тоже не самый дешевый вариант.

Попробуем рассмотреть наиболее важные аспекты, влияющие на эффективность производства и использования пеллет из отходов лесопиления. С позиции производителя такое производство должно приносить прибыль, т.е. доход от продажи пеллет должен превышать издержки их производства и доставки потребителю. С точки зрения потребителя, использование пеллет должно быть экономически целесообразно, другими словами, затраты на приобретение пеллет должны быть меньше затрат на приобретение заменяющего их количества традиционного топлива. Таким образом, эффективность производства пеллет из отходов лесопиления будет зависеть не только от издержек производства и цены на рынке, но и от расположения самого производства, расположения рынков сбыта и цены на традиционные виды топлива, заменяемого пеллетами. Для планирования производства пеллет одним производителем недостаточно расчета эффективности одного только этого производства, поскольку другие аналогичные производства могут претендовать на те же источники сырья (опилки) и рынки сбыта. Возникший дисбаланс приведет к снижению рентабельности. Для максимальной рентабельности производства пеллет из отходов лесопиления необходимо рассмотреть некоторую территорию, например регион, где имеется некоторое количество крупных лесопильных производств и некоторое количество крупных потенциальных потребителей, в число которых можно включить и импортеров [1].

Рассмотрим следующую ситуацию. В разных местах региона имеется (постоянно образуется) определенное количество древесных отходов. Обозначим эти пункты $i = 1, \ldots, n$. В этих пунктах можно создать производство пеллет с производственной мощностью Q_i и себестоимостью производства одной тонны C_i.

На производимые пеллеты имеется потенциальный спрос (технологически возможно заменить традиционно используемое топливо, такое как уголь, дрова, торф) в пунктах с номерами $j = 1, \ldots, m$. В каждом из этих пунктов имеется потребность в традиционном топливе S_j. Стоимость тонны традиционно используемого топлива P_j. Стоимость доставки 1 т пеллет из пункта i в пункт j равна r_{ij}. Если $r_{ij} = 0$, то это означает что место производства пеллет совпадает

[1] Портал Леспром www.lespron.com.

Источники

1. Ершов С.В. Анализ эффективности пеллетного производства // Лесная индустрия. 2014. № 3(71). С. 40–43.
2. Канторович Л.В., Горстко А.Б. Оптимальные решения в экономике. М.: Наука, 1972.
3. Лунгу К.Н. Линейное программирование. Руководство к решению задач. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005.
4. Пиир А.Э., Мелехов В.И., Кунтыш В.Б. Выбор древесного топлива для малой энергетики // Известия вузов. Лесной журнал. 2014. № 1. С. 101–108.
5. Производство пеллет в России. Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. URL: http://gisee.ru/articles/bioenergy/24563/.
6. Технология гранулирования древесных отходов естественной влажности. URL: www.dozagran.com/ru/lines/wood/.
7. Экологические технологии России по производству и реализации твёрдого биотоплива. URL: www.ecoross.com/index.php?id=35.

References

1. Yershov S.V. Analiz effektivnosti pelletnogo proizvodstva [The efficiency analysis of pellet production]. *Lesnaya industriya – Forest Industry*, 2014, no. 3(71), pp. 40–43.
2. Kantorovich L.V., Gorstko A.B. *Optimal'nye resheniya v ekonomike* [Optimal solutions in economy]. Moscow, Nauka Publ., 1972.
3. Lungu K.N. *Lineynoe programmirovanie. Rukovodstvo k resheniyu zadach* [Linear programming]. Moscow, FIZMATLIT Publ., 2005.
4. Piir A.E., Melekhov V.I., Kuntysh V.B. Vybor drevesnogo topliva dlya maloy energetiki [Selecting wood fuel for small-scale power generation]. *Izvestiya vuzov. Lesnoy zhurnal – Bulletin of higher educational institutions. Lesnoy zhurnal*, 2014, no. 1, pp. 101–108.
5. Production of pellets in Russia. State information system in the field of energy conservation and energy efficiency. Available at: http://gisee.ru/articles/bioenergy/24563/.
6. Pelleting technology for wood waste of natural moisture. Available at: www.dozagran.com/ru/lines/wood/.
7. Environmental technology of Russia in the production and sale of solid biofuelsю Available at: www.ecoross.com/index.php?id=35.

Applying Linear Programming in Enhancing the Efficiency of Production of Pellets from Wood Waste

с местом их потребления. Затраты на производство и доставку пеллет в каждый из j пунктов потребления составят

$$\sum_{i=1}^{n}(q_{ij}C_i + q_{ij}r_{ij}), \tag{1}$$

где q_{ij} – объем поставок из пункта i в пункт j.

Стоимость потребленного традиционного топлива при частичном использовании пеллет в каждом из пунктов j составит

$$\left(S_j - k_j\sum_{i=1}^{n}q_{ij}\right)P_j, \tag{2}$$

где k_j – коэффициент перевода массы пеллет в соответствующую по теплоте сгорания массу традиционного топлива.

Тогда суммарная выгода от использования пеллет (народнохозяйственный эффект), которую следует максимизировать, будет равна

$$\sum_{j=1}^{m}\left\{P_jS_j - \left[\sum_{i=1}^{n}(q_{ij}C_i + q_{ij}r_{ij}) + \left(S_j - k_j\sum_{i=1}^{n}q_{ij}\right)P_j\right]\right\} \to \max.$$

После преобразований получим

$$\sum_{j=1}^{m}\sum_{i=1}^{n}[q_{ij}(k_jP_j - C_i - r_{ij})] \to \max \tag{3}$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{i=1}^{n}q_{ij} \le \frac{S_j}{k_j}; \quad \sum_{j=1}^{m}q_{ij} \le Q_i.$$

Доля бюджета в этом эффекте определена Налоговым кодексом, прибыль производителя и экономию потребителя определят рыночные отношения.

Ограничения означают, что на конкретном рынке нельзя продать больше, чем его емкость, а от конкретного предприятия нельзя получить больше, чем его производственная мощность.

Задача максимизации линейной функции при заданных ограничениях – это задача линейного программирования (ЗЛП). Решение такой задачи даст оптимальные объемы поставок, обеспечивающие максимальный народнохозяйственный эффект [2; 3]. Целевая функция (3) при ее максимизации не может оказаться отрицательной, так как «нулевое» решение $q_{ij} \equiv 0$ всегда гарантирует значение целевой функции равное нулю. В этом случае оптимальное решение – ничего не делать.

Решение такой ЗЛП может стать основой для рекомендаций по месту расположения и производственной мощности вновь создаваемых предприятий и цехов для производства пеллет из отходов лесопиления.

Рассмотрим пример. Имеется возможность построить четыре предприятия по производству пеллет (четыре крупных деревообрабатывающих производства, где постоянно образуются древесные отходы) и имеется шесть потребителей, для которых существует технологическая возможность замены традиционного топлива на пеллеты ($n = 4$ и $m = 6$). Параметры предприятий приведены в табл. 1. Параметры потребителей – в табл. 2. Известны транспортные расходы (табл. 3).

Производственная мощность предприятий выбрана исходя из объема образующихся в лесопильном производстве опилок. Решение ЗЛП при значении $k_j = 1{,}0$ при

Таблица 1 – Параметры предприятий по производству пеллет

Номер *i*	Производственная мощность Q_i, тыс. т	Себестоимость 1 т пеллет C_i, тыс. р.
1	80	1,700
2	80	1,900
3	100	1,700
4	120	2,000

Таблица 2 – Параметры потребителей пеллет

Номер *j*	Наибольший возможный объем потребления пеллет S_j, тыс. т	Цена 1 т традиционного топлива P_j, тыс. р.
1	90	2,100
2	70	1,900
3	100	2,200
4	80	2,300
5	90	2,000
6	80	2,150

Таблица 3 – Транспортные расходы

Номер потребителя *j*	Стоимость доставки 1 т пеллет из пункта *i*, тыс. р.			
	1	2	3	4
1	0,5	0,6	0,6	0
2	0,6	0	0,5	0,2
3	0,4	0,5	0,3	0,1
4	0,6	0,4	0,8	0,8
5	0	0,4	0,5	0,7
6	0,6	0,4	0	0,4

Таблица 4 – Решение задачи линейного программирования

Номер потребителя *j*	Объем поставок пеллет из пункта *i*, тыс. т				Всего получено, тыс. т	Эффект от использования пеллет, тыс. р.
	1	2	3	4		
1	0	0	0	90	90	9000
2	0	0	0	0	0	0
3	0	0	20	30	50	7000
4	0	0	0	0	0	0
5	80	0	0	0	80	24000
6	0	0	80	0	80	36000
Итого	80	0	100	120	300	76000

всех значениях *j* дает следующий результат (табл. 4).

Решение ЗЛП показывает, что строительство предприятия 2 нецелесообразно (приведет к снижению народнохозяйственного эффекта). На рынок 2 и рынок 4 (потребителям 2 и 4) поставлять пеллеты не следует, там они будут неконкурентоспособны. Наибольший эффект будет достигнут при поставках потребителю 6, несмотря на значительные транспортные расходы. Причина этого – высокая цена традиционного топлива и значительные потребности. На рынке 3 (потребитель 3) половина потребностей будет обеспечена традиционным топливом.

Из представленного примера видно, что на эффективность решения о создании производства пеллет, кроме параметров самого завода, существенное влияние оказывают и другие факторы, такие как цена на традиционное топливо, расположение самого производства, транспортные расходы, объемы производства и потребления. Коммерческая эффективность отдельных производств, конечно, будет различаться. Для ее определения необходима разработка бизнес-плана.

Таким образом, для принятия эффективного решения о создании производства пеллет из древесных отходов целесообразно использовать методы линейного программирования. Использование этого метода, заключающееся в максимизации народнохозяйственного эффекта, позволяет учесть интересы как потребителя, так и производителя пеллет. Решение задачи линейного программирования может заключаться в создании нескольких производств. Эффективность таких производств будет различаться и зависеть от конкретных условий. ■

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Корпоративный рост: теория, финансовые индикаторы, эмпирические закономерности[1]

ХОТИНСКАЯ Галина Игоревна
Доктор экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, РФ, г. Москва, Ленинградский пр., 49
Тел.: (499) 943-98-55
E-mail: academy@fa.ru

Ключевые слова

КОРПОРАТИВНЫЙ РОСТ
ТЕОРИЯ РОСТА
КАЧЕСТВО РОСТА
ФИНАНСОВЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ
ЭМПИРИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ
МОДЕЛЬ РОСТА

Аннотация

Теоретическое осмысление корпоративного роста имеет длительную историю – с 30-х годов XX века. Растущий интерес теоретиков и практиков к этой области знаний, наблюдавшийся в последней четверти прошлого столетия за рубежом, в новом тысячелетии проявился и в России. Российская действительность специфична не только в плане отставания в научных интересах и прикладных технологиях (что объективно в силу непродолжительного опыта рыночных преобразований), но и в плане интерпретации проблемы корпоративного роста со стороны бизнеса. Если за рубежом корпоративный рост интерпретируется прежде всего в терминах роста стоимости бизнеса, то в России безусловной доминантой является рост продаж. В статье рассматриваются теоретические аспекты корпоративного роста, подходы к его измерению и эмпирические особенности роста российского бизнеса.

JEL classification

D9, G3, O4

Экономический рост и его закономерности считаются на сегодняшний день одной из наименее изученных ключевых экономических проблем современности [9. С. 311]. Детерминанты и факторы экономического роста с середины XX века ищут многие ученые и экономические школы. В большинстве своем они ориентированы на макроэкономический рост, однако в основу многих моделей экономического роста заложены микроэкономические процессы. Макроэкономический рост зачастую интерпретируется как процесс агрегирования или суммирования индивидуальных решений и результатов на микроуровне [9. С. 324]. В свою очередь, выбранная модель макроэкономического роста обусловливает уровень и качество внешней среды, которая оказывает стимулирующее/дестимулирующее воздействие на экономических агентов. Принимаемые на микроуровне стратегии и решения являются производными от параметров институциональной среды, налоговой политики макро- и мезоуровня, инновационных экстерналий и многих других факторов внешнего окружения. Внешняя среда обусловливает оптимизирующие решения на уровне экономических агентов и неизбежные трансферты извне.

В этих условиях со второй половины XX века (особенно в последней его четверти) наблюдается трансформация корпоративных приоритетов в направлении динамики и смена доминант в инструментах развития с эндогенных (внутренних, прежде всего прибыли) на экзогенные (внешние, рыночные). Одним из важнейших корпоративных приоритетов становится рост, измеряемый посредством рыночной стоимости бизнеса, объема продаж и добавленной стоимости, численности работников, размера активов и т.д. Корпоративный рост становится более точным и надежным оценочным критерием по сравнению с традиционным приоритетом – максимизацией прибыли. Это объясняется следующими причинами:

во-первых, рост через расширение рынков ставит компанию в наиболее устойчивое и безопасное положение по сравнению с конкурентами;

во-вторых, в ситуации роста компания получает большую свободу маневра и возможность оказывать влияние на принятие решений в отдельных сферах бизнеса;

в-третьих, осуществление стратегии диверсификации предполагает расширение номенклатуры выпускаемой продукции, а значит, освобождает компанию от узкого круга товаров/услуг и обусловленной этим сильной зависимости. В случае убыточности производства одного из продуктов диверсификация позволяет безболезненно переключиться на выпуск более рентабельных изделий;

в-четвертых, показатель роста в долгосрочном периоде – один из лучших измерителей делового успеха компании. Финансовые аналитики и инвесторы оценивают компании не только по величине полученной прибыли, но и по потенциалу роста. В рейтингах ведущих агентств всегда представлены лучшие компании года по объему продаж, уровню прибыли, рыночной стоимости и темпам роста;

в-пятых, нацеленность на рост, включая диверсификацию, создает возможность преследовать другие корпоративные цели – получение прибыли, выплату высоких дивидендов акционерам, повышение курса ценных бумаг и т.д. [11. С. 110–111].

Многие ученые и научные школы внесли свой вклад в теоретическое осмысление проблематики корпоративного роста. Например:

- американский экономист Герберт Саймон (лауреат Нобелевской премии 1978 г.) сформулировал целевую концепцию экономического поведения, заключающуюся в необходимости приоритетного удовлетворения интересов

[1] Статья подготовлена по результатам исследования в рамках госзадания Финансового университета при Правительстве Российской Федерации 2015 г.

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

Corporate Growth: Theory, Financial Indicators, Empirical Regularities

Galina I. KHOTINSKAYA
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Corporate Finance Dept.

Financial University under the Government of the Russian Federation
125993, RF, Moscow, Leningradsky Ave., 49
Phone: (499) 943-98-55
E-mail: academy@fa.ru

Keywords

CORPORATE GROWTH
THEORY OF GROWTH
QUALITY OF GROWTH
FINANCIAL MEASUREMENT
EMPIRICAL REGULARITIES
GROWTH MODEL

Abstract

Theoretical understanding of corporate growth has a long history – from the 30s of the XX century. However, the growing interest of theorists and practitioners in this knowledge area which was observed in the second half of the XX century in foreign countries is now, in the new Millennium, also typical of Russia. Russian reality is specific not only in terms of gaps in scientific interests and applied technologies (what is true due to the limited experience of market transformation), but also in terms of the interpretation of the corporate growth problem from the viewpoint of business. Corporate growth overseas is interpreted primarily in terms of business value. In Russia, in contract, the sales growth serves as the absolute dominant. The article discusses the theoretical aspects of corporate growth, approaches to its measurement and empirical features of Russian business growth.

JEL classification

D9, G3, O4

собственников. В прикладном своем значении она формулируется как «максимизация рыночной стоимости компании» с целью максимизации благосостояния собственников. По мере разделения собственности и управления этот приоритет выходит на первый план и формируются целевые индикаторы для оценки результатов деятельности менеджмента в интересах собственников;

- Роберт Гибрат в 30-е годы XX века выдвинул гипотезу о стохастическом характере темпов роста компании и разработал первую формальную модель корпоративного роста, именуемую законом Гибрата (Gibrat's Law – GL). В 50-е годы по мере увеличения интереса научной общественности к проблемам экономического роста начались массовые эмпирические исследования валидности GL;
- в конце XX века появилась VBM-концепция, или концепция стоимостно-ориентированного управления, а также множество ее разновидностей (SVA, EVA, CVA, EBM, MVA, EBO, FEVA, CFROI, RCF, CFA, FCF/FCFF, IVBM и др.), каждая из которых ориентирована на свой ключевой индикатор, позволяющий оценить меру достижения стратегических целей.

Это «три кита», ставших основанием современной теории корпоративного роста. Вместе с тем практика показывает, что увеличение масштаба деятельности на определенном этапе корреспондируется с ростом многих управленческих расходов, в том числе так называемых дискреционных расходов, превышающих «нормальные» расходы, необходимые для поддержания минимально допустимого для акционеров уровня прибыли (управленческая слабина – привилегии, дополнительные расходы на персонал и т.д.). Вследствие этого возникает проблема определения оптимального размера бизнеса – масштаба производства и продаж, при котором достигаются наименьшие удельные затраты и, соответственно, приемлемый темп корпоративного роста.

Кроме того, не всякое качество корпоративного роста способствует процветанию компании на средне- и долгосрочных временных горизонтах. Так, несбалансированный рост способствует накоплению рисков. Рост, понимаемый как увеличение бухгалтерской прибыли, может превратиться для компании в ловушку. Рост, сосредоточенный на эксплуатации активов, существенно примитивнее того, что считается эталоном качества. Рост исключительно в ракурсе стоимости компании может оказаться «близоруким» [2].

Это означает, что для поддержания роста в средне- и долгосрочной перспективе необходимы индикаторы, характеризующие качество роста, и инструменты, позволяющие разрабатывать и реализовывать соответствующие корпоративные стратегии.

В современных финансовых практиках используются разнообразные измерения качества корпоративного роста, на основе которых формируются управленческие технологии. В их числе:

- критерии сбалансированного роста («золотое правило экономики предприятия»);
- модели роста в терминах объема продаж и прибыли (модели Хиггинса, Дж. Ван Хорна, BCG и др.);
- оценки будущего роста (FGV);
- матрицы роста И.В. Ивашковской и П. Вигери, С. Смита, М. Багаи.

Прежде всего, развитие компании должно быть сбалансированным. Для оценки сбалансированности/несбалансированности роста применяют «золотое правило экономики предприятия» (взаимосвязанные показатели экономического роста). В соответствии с этим правилом темпы роста прибыли ($T_{прибыль}$), объема продаж ($T_{продажи}$) и активов ($T_{активы}$) должны соответствовать системе неравенств:

$$T_{прибыль} > T_{продажи} > T_{активы} > 100\%. \quad (1)$$

Неравенство в первой своей части означает, что прибыль растет опережающими темпами по сравнению с продажами, следовательно, имеет место экономия на издержках. Вторая часть

неравенства указывает на то, что капитал, авансированный в факторы производства, генерирует растущие продажи (доходы), следовательно, эффективнее используются ресурсы. Третья часть неравенства говорит о приращении ресурсного потенциала компании, увеличении активов, генерирующих продажи (прямо или косвенно) [3. С. 23–24; 4. С. 246].

Сбалансированный рост – непременное условие устойчивого роста, который, по сути, означает «продолжающееся» («самодостаточное») развитие. Термин «устойчивое развитие» был введен в деловой оборот Комиссией Брунтланд – Международной комиссией по окружающей среде и развитию – в 1987 г. В настоящее время в мире активно идет поиск критериев и индикаторов устойчивого развития. Их разрабатывают ООН, Всемирный банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др. При этом термин устойчивого роста/развития относится прежде всего к национальной экономике. Однако в последние десятилетия его применяют к экономическим системам различного уровня: мегауровня (межгосударственного уровня), мезоуровня (уровня региона или города), микроуровня (корпоративного уровня).

Для оценки устойчивости роста на корпоративном уровне применяется соответствующий коэффициент – коэффициент устойчивости роста (КУР), именуемый также нормой накопления, коэффициентом капитализации прибыли и т.д. Наряду с множеством названий этого показателя в экономической литературе представлено несколько подходов к определению КУР. Наиболее простой вариант расчета – соотношение реинвестированной в отчетном периоде прибыли[1] ($P_{reinvest}$) (или чистая прибыль за вычетом дивидендов – *div*) и накопленного собственного капитала (equity – *E*) на начало периода:

$$КУР = P_{reinvest} / E = (P–div)/E. \qquad (2)$$

Коэффициент показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет нераспределенной прибыли или привлечения дополнительного акционерного капитала.

Другая модификация КУР – модель *SGR* (sustainable growth rate), позволяющая определить параметры роста, адекватного объему реинвестированной прибыли.

$$SGR=(P–div)/P=1–div/P, \qquad (3)$$

где *P* – прибыль (profit); *div* – суммы выплат из прибыли на дивиденды.

Не менее известен коэффициент внутреннего роста Р. Хиггинса, именуемый моделью обеспечения устойчивого роста фирмы (A Model of Optimal Growth Strategy). Упрощенный вариант коэффициента представляет собой произведение рентабельности собственного капитала *(ROE)* и коэффициента накопления *(b)*, рассчитываемого как отношение реинвестированной прибыли к общей сумме чистой прибыли [13. С. 7–16]:

$$g = ROE \times b. \qquad (4)$$

Коэффициент [4] является упрощением следующей формулы устойчивого роста:

$$g = \frac{ROE \times b}{1 - ROE \times b}. \qquad (5)$$

Практически все описанные выше разновидности КУР определяют рост компании как устойчивый в том случае, если он обеспечен собственными источниками финансирования. Однако на практике корпоративный рост обеспечивается не только и не столько собственными, сколько заемными и привлеченными источниками финансирования. Как правило, в этих целях используются возможности рынка капитала. В этой связи в экономической литературе появились модели достижимого роста, например, модель Дж. Ван Хорна, которая представляет собой систему уравнений, позволяющую рассчитать рост, обеспеченный приростом активов, обязательств и собственного капитала. Упрощенный вид модели выглядит следующим образом:

$$g = \frac{b \times P / E}{1 - b \times P / E}, \qquad (6)$$

где *b* – коэффициент накопления; *P* – чистая прибыль; *E* – собственный капитал.

Р. Визванатан предлагает определять темп приемлемого роста компании с учетом финансовых ограничений при выборе корпоративной стратегии. В его трактовке темп приемлемого роста определяется по формуле [10]:

$$g = \frac{P / S \times (1 - d) \times A / E}{A / S - P / S \times (1 - d) \times A / E}, \qquad (7)$$

где *P* – прибыль; *d* – заемный капитал; *A* – активы; *S* – объем продаж.

Вместе с тем, пожалуй, наиболее известной в экономической литературе является модель оценки устойчивости корпоративного роста, предложенная компанией Boston Consulting Group (BCG). В трактовке BCG устойчивый рост – это скорость увеличения объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными. Для оценки операционной политики в модели BCG используются два коэффициента – рентабельность продаж и оборачиваемость активов. Для оценки финансовой политики используются коэффициент реинвестирования (капитализации) прибыли и мультипликатор капитала:

$$g = ROS \times AT \times FL \times b, \qquad (8)$$

где *ROS (return on sale)* – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке); *AT (asset turnover)* – оборачиваемость активов (отношение выручки к суммарной стоимости активов); *FL (financial leverage)* – финансовый рычаг, который корректнее именовать мультипликатором капитала (отношение активов к собственному капиталу); *b* – норма накопления (отношение реинвестированной прибыли к общей сумме чистой прибыли).

Перечисленные коэффициенты, по сути, являются факторами устойчивого роста, а *g*-коэффициент в модели BCG – это комплексный показатель, определяемый через базовые индикаторы корпоративной финансовой стратегии. Такой подход позволяет оценить не только устойчивость роста, но и его факторную чувствительность. Исследование темпов изменения каждого из четырех факторов позволяет количественно интерпретировать их влияние на корпоративный рост, а также понять, какие ресурсы и в каком объеме необходимо мобилизовать для реализации стратегии развития компании [6].

Темп роста (оцениваемый прежде всего ростом доходов), превышающий расчетный коэффициент устойчивости роста, может свидетельствовать о дисбалансе динамики в части корпоративного роста и источников финансирования, т.е. о недостатке капитала. Темп роста ниже расчетного может привести к образованию избытка капитала.

Описанные выше подходы к оценке качества роста в ракурсе его сбалансированности, устойчивости, достижимости и приемлемости приведены в табл. 1.

Как отмечалось ранее, одной из характеристик качества корпоративного роста является так называемая стоимость будущего роста – FGV (Future Growth Value) [7].

FGV – разработка компании Stern Stewart & Co, модификация модели KBM. Последняя была сформулирована в на-

[1] Иногда в целях оценки устойчивости роста используют чистую прибыль.

Таблица 1 – Модели оценки качества корпоративного роста на предмет сбалансированности, устойчивости, достижимости и приемлемости

Показатель	Экономическое содержание	Алгоритм расчета	Примечание
"Золотое правило экономики предприятия"	Сопоставление темпов роста прибыли, объема продаж и активов (имущества) для оценки сбалансированности роста	$T_{\text{Роста прибыли}} > T_{\text{Роста продаж}} > T_{\text{Роста активов}}$	> 100%
Коэффициент устойчивости роста (КУР)	Рост, обеспеченный увеличением собственного капитала за счет нераспределенной прибыли или привлечения дополнительного акционерного капитала	$P_{Reinvest}/E$ или $(P - div)/E$	$P_{Reinvest}$ – реинвестированная прибыль; E – собственный капитал; div – суммы выплат из прибыли на дивиденды
Модель SGR (sustainable growth rate)	Рост, обеспеченный объемом реинвестированной прибыли	$(P - div)/P$ или $1 - div/P$	P – прибыль (profit); div – суммы выплат из прибыли на дивиденды
Модель Хиггинса (коэффициент внутреннего роста – A Model of Optimal Growth Strategy)	Рост, обеспеченный собственными источниками финансирования, при сложившейся рентабельности собственного капитала	$ROE \times b$ или $\frac{ROE \times b}{(1 - ROE \times b)}$	b – коэффициент накопления; ROE – рентабельность собственного капитала
Модель достижимого роста Дж. Ван Хорна	Рост, обеспеченный приростом активов, обязательств и собственного капитала (система уравнений)	$\frac{b \times P/E}{1 - b \times P/E}$ (упрощенный вид)	b – коэффициент накопления; P – чистая прибыль; E – собственный капитал
Темп приемлемого роста Р. Визванатана	Рост, учитывающий финансовые ограничения при выборе стратегии роста	$\frac{P/S \times (1-d) \times A/E}{A/S - P/S \times (1-d) \times A/E}$	P – прибыль; d – заемный капитал; A – активы; S – объем продаж
Модель BCG (Boston Consulting Group)	Рост объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными	$ROS \times AT \times FL \times b$	ROS *(return on sale)* – рентабельность продаж; AT *(asset turnover)* – оборачиваемость активов; FL *(financial leverage)* – в данном случае мультипликатор капитала; b – норма накопления

чале 80-х годов XX века К. Кестером, Р. Брейли и С. Майерсом и названа по фамилиям своих создателей. Согласно ей рыночная стоимость каждой акции может быть разделена на долю текущих активов компании (капитализированная прибыль на акцию) и долю перспектив роста. Эмпирические оценки авторов модели KBM свидетельствуют о том, что ценность перспектив роста обычно превышает 50% стоимости акций [8].

В рамках FGV рыночная стоимость компании включает ценность текущей деятельности (Current Operations Value) и стоимость будущего роста (Future Growth Value). Ценность текущей деятельности компании включает балансовую оценку ее активов (Book Value) и приведенную стоимость *EVA*. Следовательно, стоимость будущего роста определяется по формуле:

$$FGV = MV - BV - EVA/WACC. \quad (9)$$

В целях управления параметрами качества корпоративного роста И.В. Ивашковская предложила аналитическую матрицу, ключевые моменты которой сводятся к следующему [2]:

- вертикальная ось – средний темп роста продаж за несколько лет для конкурирующих компаний в рамках отрасли или одной фирмы за длительный период; прием средней геометрической позволяет отразить накопительный эффект;
- горизонтальная ось – рыночная стоимость компании (средний темп роста капитализации ее совокупного капитала);
- матрица строится по данным за несколько лет.

Матричный подход к оценке качества корпоративного роста использовали также П. Вигери, С. Смит, М. Багаи [1], концепция которых соотносит экономический рост с ростом прибыли. В качестве инструмента стратегического управления ростом компании авторы предложили карту роста, которая строится в трех горизонтах:

- горизонт 1 – развитие ключевых направлений бизнеса и их защита от конкурентов;
- горизонт 2 – создание новых направлений деятельности;
- горизонт 3 – создание реалистичных возможностей для будущего роста.

На основе этой карты авторами разработаны схемы, помогающие компаниям выбрать свои модели (траектории) роста: стандартная схема роста, венчурный капитал, прямые инвестиции, органический рост, реструктуризация, рост за счет приобретений (неорганический рост), «попутный ветер». Каждая из схем (моделей) предполагает активизацию усилий (двигателей роста) в своих горизонтах роста.

И наконец, описанное выше множество измерений качества роста было бы неполным без такой его характеристики, как интенсивность/экстенсивность роста. Известно, что интенсивный экономический рост – это рост за счет более эффективного использования того же объема ресурсов. Оценка параметров эффективности позволяет избежать модели развития «рост ради роста».

Для оценки эффективности корпоративного роста применяются прежде всего показатели рентабельности. В их числе:

- ROS – рентабельность продаж;
- ROA – рентабельность активов (совокупного капитала);
- ROC – рентабельность производства;
- ROA – рентабельность активов (совокупного капитала);

Таблица 2 – Индикаторы эффективности корпоративного роста

Показатель	Экономическое содержание	Алгоритм расчета
Рентабельность продаж[1], Коммерческая рентабельность, ROS (return on sales)	Характеристика прибыльности/эффективности продаж	P/S
Рентабельность производства, Рентабельность хозяйственной деятельности, Хозяйственная рентабельность, Рентабельность текущих затрат, ROCC (return on current costs)	Характеристика уровня прибыли, полученной на единицу затрат (расходов, себестоимости, издержек)	P/C
Рентабельность активов, Рентабельность имущества, Рентабельность совокупного капитала, ROA (return on assets)	Характеристика уровня прибыли, генерируемой всеми активами	P/A
Рентабельность собственного капитала, Финансовая рентабельность, ROE (return on equity)	Характеристика уровня прибыльности собственного капитала, вложенного в бизнес	P/E
Рентабельность инвестиций, ROI (return on investment)	Характеристика уровня прибыльности инвестированного капитала	P/I

[1] Расчет показателей рентабельности может производиться по любой разновидности прибыли: маржинальной (доходы за вычетом переменных расходов), операционной (EBIT) или прибыли от продаж, налогооблагаемой или прибыли до налогообложения, чистой или прибыли после налогообложения (последнее предпочтительней).

- ROE – рентабельность собственного капитала;
- ROI – рентабельность инвестиций.

Основные показатели рентабельности, их экономическое содержание и алгоритмы расчета приведены в табл. 2.

Следует отметить, что для многих российских компаний характерен экстенсивный рост, т.е. расширение масштаба деятельности на фоне снижающейся эффективности использования авансированного капитала. Показатели эффективности использования капитала в большинстве своем невысоки и зачастую характеризуются негативной динамикой. Это подтверждается результатами эмпирического исследования [3. С. 38–42; 12. С. 110–115].

Проведенное исследование показывает, что основные индикаторы роста, предлагаемые в разных трактовках VBM-концепции, недостаточно информативны в российской хозяйственной среде. Бухгалтерская и экономическая прибыль, *EVA*, денежный поток в нетто-оценке и его модификации в подавляющем большинстве российских компаний имеют ничтожно малые значения и(или) демонстрируют относительно невысокую динамику во времени. В силу этого их вряд ли можно отнести к числу корпоративных приоритетов. Это, конечно, не исключает частные случаи использования этих индикаторов в качестве ключевых или вспомогательных показателей оценки результатов деятельности компаний, однако в масштабе страны корпоративные приоритеты выстраиваются в другой области.

Основные тренды развития современных российских компаний показывают, что в большинстве своем они ориентированы на такие индикаторы роста, как активы, выручка-нетто (за вычетом косвенных налогов), валовая добавленная стоимость, денежные потоки в брутто-оценке (денежные притоки). В периоде 2003–2013 гг. эти показатели увеличились в 5–6 раз и характеризуются экспоненциальным трендом (рис. 1).

Активы, продажи, денежные притоки и их приращения – это финансовые характеристики роста компаний. Перенос акцентов на эти индикаторы развития, с одной стороны, органично вписывается в стратегические цели новой парадигмы – стоимостной модели измерения и управления, с другой стороны, свидетельствует о «болезнях роста» и специфике адаптивного развития российского бизнеса в условиях современной хозяйственной среды. Последний тезис объясняется тем, что в подавляющем большинстве российских компаний индикаторы роста не сопровождаются адекватным повышением эффективности финансово-хозяйственной деятель-

Рис. 1. Макроэкономические тенденции развития российского бизнеса*

* Рассчитано по: Финансы России 2004, 2008, 2012, 2014. URL: www.gks.ru.

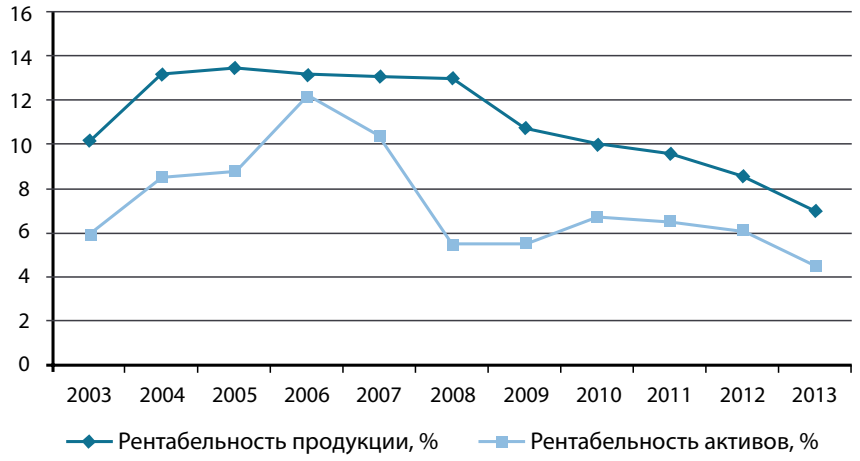


*Рис. 2. Тенденции изменения показателей рентабельности**

* Рассчитано по: Финансы России 2004, 2008, 2012, 2014. URL: www.gks.ru.

ности (рис. 2). В периоде 2003–2013 гг. в среднем по России наблюдается крайне неустойчивая динамика рентабельности и понижающийся тренд. Экспоненциальный рост абсолютных индикаторов на фоне снижающейся рентабельности означает экстенсивное развитие российского бизнеса.

Следует отметить, что подобные тенденции наблюдались и в компаниях США. Так, Д.Коллис и С.Монтгомери отмечают, что в 1970-е годы для компаний США был характерен небольшой рост при любых издержках, пассивных собственниках и неэффективном правлении. В 1980-е годы наблюдался увеличивающийся рост («бешеный рост» и «необузданное» расширение), в том числе растущие премии за слияния компаний; в 1990-е годы интенсивный рост прослеживался на фоне активности правления и собственников; в 2000-е годы происходило переосмысление стратегии и тактики роста после серии скандалов, связанных с бухгалтерским учетом [5. С. 4–6].

Очевидно, что российский бизнес находится в настоящее время на первом этапе – этапе масштабного роста при неэффективном управлении. Его параметры свидетельствует о распространении в России модели «рост ради роста». ■

Источники

1. Вигери П., Смит С., Багаи М. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
2. Ивашковская И.В. Финансовые измерения качества роста // Управление компанией. 2006. № 9.
3. Каменева Е.А., Лихачева О.Н., Мингалиев К.Н. и др. Корпоративный рост: методология измерения и управленческий инструментарий (финансовый аспект): монография. М.: Научные технологии, 2013.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999.
5. Коллис Д., Монтгомери С. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход. М.: Бизнес-Олимп, 2007.
6. Копытов Р., Лабеев В. Уточнение значимости основных факторов стоимости на устойчивость развития деятельности предприятия // Transport and Telecommunication. 2006. № 3.
7. Найденова Ю.Н., Осколкова М.А. Эмпирический анализ трансформации интеллектуальных ресурсов в стоимость компании // Финансы и кредит. 2011. № 47(479).
8. Рус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал. Практика управления. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010.
9. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук. М.: Весь Мир, 2006.
10. Тонких А.С., Остальцев А.С., Остальцев И.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия. Екатеринбург, Ижевск: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2012.
11. Финансовые механизмы экономического роста на микроуровне: отчет о НИР под рук. Е.И. Шохина. М.: Финуниверситет, 2011.
12. Хотинская Г.И., Черникова Л.И. Системные трансформации в макро- и микрофинансах: монография. М.: Научные технологии, 2013.
13. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? // Financial Management. 1977. No. 6(3).

References

1. Viguerie P., Smit S., Baghai M. *The Granularity of Growth* [Russ. ed.: Vigeri P., Smith S., Bagai M. Rost biznesa pod uvelichitel'nym steklom. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2009].
2. Ivashkovskaya I.V. Finansovye izmereniya kachestva rosta [Financial measurement of growth quality]. *Upravlenie kompaniey – Company Administration*, 2006, no. 9.
3. Kameneva Ye.A., Likhacheva O.N., Mingaliev K.N. et al. *Korporativnyy rost: metodologiya izmereniya i upravlencheskiy instrumentariy (finansovyy aspekt)* [Corporate growth: measurement methodology and management toolkit (financial aspect)]. Moscow, Nauchnye tekhnologii Publ., 2013.
4. Kovalev V.V. *Vvedenie v finansovyy menedzhment* [Introduction to financial management]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1999.
5. Collis D., Montgomery C. *Corporate Strategy: A Resource-Based Approach* [Russ. ed.: Kollis D., Montgomeri S. Korporativnaya strategiya. Resursnyy podkhod. Moscow, Biznes-Olimp, 2007].
6. Kopytov R., Labeev V. Utochnenie znachimosti osnovnykh faktorov stoimosti na ustoychivost' razvitiya deyatel'nosti predpriyatiya [Clarifying the importance of the major cost factors in the sustainability of the company]. *Transport and Telecommunication*, 2006, no. 3.
7. Naydenova Yu.N., Oskolkova M.A. Empiricheskiy analiz transformatsii intellektual'nykh resursov v stoimost' kompanii [Empirical analysis of transformation of intellectual resources in the company's value]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2011, no. 47(479).
8. Roos G., Pike S., Fernstrom L. Managing Intellectual: Capital in Practice [Russ. ed.: Rus G., Payk S., Fernstrom L. Intellektual'nyy kapital. Praktika upravleniya. S.-Petersburg, Vysshaya shkola menedzhmenta, 2010].
9. Sandler T. *Economic Concepts for the Social Sciences* [Russ. ed.: Sandler T. Ekonomicheskie kontseptsii dlya obshchestvennykh nauk. Moscow, Ves' Mir Publ., 2006].
10. Tonkikh A.S., Ostal'tsev A.S., Ostal'tsev I.S. *Priemy modelirovaniya ekonomicheskogo rosta predpriyatiya* [Methods of economic growth modelling of the enterprise]. Yekaterinburg, Izhevsk: IE UrO RAN Publ., 2012.
11. Shokhin Ye.I. (ed.) Financial mechanisms of economic growth at micro-level: research report. Moscow, Finuniversitet Publ., 2011.
12. Khotinskaya G.I., Chernikova L.I. *Sistemnye transformatsii v makro- i mikrofinansakh* [System transformation in micro- and macro-finance]. Moscow, Nauchniye tekhnologii Publ., 2013.
13. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? *Financial Management*, 1977, no. 6(3).

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Продвижение муниципального знака качества на основе применения технологий бренд-менеджмента

КАПУСТИНА Лариса Михайловна
Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-86
E-mail: lakapustina@usue.ru

НЕСТЕРОВА Зинаида Васильевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-86
E-mail: zvn@usue.ru

СОЛОСИЧЕНКО Татьяна Жоржевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-86
E-mail: inter68@mail.ru

JEL classification

M31, M37

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы стимулирования российских производителей в направлении роста качества продукции и формирования местных брендов. Отражена история создания «знака качества», значимость данного знака для повышения узнаваемости товара и его роль в конкурентной борьбе между производителями. Приведен пример применяемых способов продвижения товаров местного производства таких территорий, как Москва, Санкт-Петербург, Тюмень. Выявлены причины недостаточной эффективности муниципальной программы «Екатеринбургское качество», действующей с 2003 г. для стимулирования продаж продукции местного производства. На основе результатов маркетинговых исследований авторами предложен план мероприятий в рамках заданного бюджета на основе концепции бренд-менеджмента по повышению узнаваемости муниципального знака качества и превращению его в инструмент увеличения конкурентоспособности товаров местного производства, способствующий информированию широких слоев населения о логотипе и целях внедрения знака «Екатеринбургское качество».

Вопросы обеспечения населения качественными продуктами и услугами остаются приоритетным направлением в деятельности государственных органов власти. На современном потребительском рынке Екатеринбурга представлено достаточное количество разнообразных высококачественных видов продукции и услуг разных производителей, что дает возможность потребителям удовлетворять спрос на товары, происходящие из многих стран мира и регионов России, относящиеся к разным ценовым категориям. Значительное развитие получила инфраструктура оптовой и розничной торговли, что позволило поднять качество обслуживания на международный уровень. Также к настоящему времени сложился достаточно эффективный институт защиты прав потребителей, который обеспечивает безопасность жизнедеятельности человека от недобросовестных производителей. В совокупности это позволяет констатировать относительно благоприятную ситуацию на городском рынке потребительских товаров и услуг.

С другой стороны, местные производители не всегда могут противостоять наплыву дешевых и более конкурентоспособных продуктов из-за пределов Екатеринбурга и Свердловской области и в силу этого нуждаются в поддержке муниципальных органов власти. К тому же в новых условиях хозяйствования и действия экономических санкций, запрета ввоза в Россию многих видов продовольственных товаров из стран Западной Европы остро встала проблема повышения уровня самообеспеченности регионов основными товарами агропромышленного комплекса и уменьшения зависимости от импорта. В связи с этим на первый план выходят стимулирование российских производителей в направлении роста качества продукции и формирования местных брендов, а также разработка программ продвижения отечественных товаров и услуг на локальных рынках.

Нередко предпринимательским структурам не хватает маркетинговой идеологии бизнеса, направленной на производство не только продукта как такового, но и ценности, образа, стиля жизни, который отражают их торговые марки. При современном темпе развития и копирования технологий механизм конкуренции находится в постоянном процессе совершенствования. Одним из таких механизмов выступает бренд-менеджмент [1]. Потребителю важно получить впечатление или эмоции, удовольствие, удовлетворение результатом своего потребительского выбора [10]. При этом анализ практики брендинга показывает, что бренд образуется только на основе названных именем собственным объектов и субъектов, и в коммуникации он представлен прежде всего посредством имени [2]. Помимо названия и наличия визуальных отличительных черт, бренд обладает следующими свойствами: физически доступен большинству потенциальных покупателей из целевой аудитории; весомая часть покупателей

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

Promotion of a Municipal Quality Mark Using Brand Management Techniques

Larisa M. KAPUSTINA
Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Marketing and International Management Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-86
E-mail: lakapustina@usue.ru

Zinaida V. NESTEROVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Marketing and International Management Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-86
E-mail: zvn@usue.ru

Tatyana Zh. SOLOSICHENKO
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Marketing and International Management Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-86
E-mail: inter68@mail.ru

Abstract

The article deals with the issues of stimulating Russian manufacturers to improve the quality of their products and form local brands. The history of creation of a quality mark is discussed; the importance of the mark in raising awareness of a product is underlined and its role in the competition between manufacturers is clarified. The authors provide some techniques applied for promotion of local products in such cities as Moscow, Saint-Petersburg and Tyumen. The paper sets out the reasons behind low effectiveness of the municipal program "Yekaterinburg Quality" which was used in 2003 to boost sales of local products. Using the findings of marketing research, the authors develop an action plan meeting the stated budget based on the brand management concept of raising the awareness of the municipal quality mark and turning it into the instrument for improving the competitiveness of local products which would inform general public about the logo and purposes of introduction of "Yekaterinburg Quality" mark.

Ключевые слова

ЕКАТЕРИНБУРГСКОЕ КАЧЕСТВО
УЗНАВАЕМОСТЬ ТОВАРНОЙ МАРКИ
ЗНАК КАЧЕСТВА
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ
ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА

Keywords

YEKATERINBURG QUALITY
TRADEMARK AWARENESS
QUALITY MARK
CONSUMER'S INVOLVEMENT
BRAND PROMOTION

JEL classification

M31, M37

пользуется им регулярно; существует на рынке не менее пяти лет; покупатели готовы платить за него цену, превышающую среднюю на аналогичные товары в категории [4].

ЗНАЧЕНИЕ ЗНАКОВ КАЧЕСТВА В УВЕЛИЧЕНИИ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

На формирование положительного имиджа продукции отечественного производства и повышение узнаваемости может быть направлено присвоение некоторым товарам местного производства особых отличительных знаков, часто известных как «знаки качества».

История Знака качества в России началась еще в XIX веке. В 1824 г. купцы, поставляющие свою продукцию к царскому двору, получали звание «Поставщик Двора Его Императорского Величества» и право украшать торговые щиты императорским гербом. Начиная с 1829 г. лучшие мануфактурные изделия, отмеченные медалями российских выставок, стали помечать изображением Государственного герба России [3; 5].

С 1967 г. в Российской Федерации специальной Государственной аттестационной комиссией, высококачественным товарам, присуждался «Знак качества». Товары, имеющие такой знак, пользовались повышенным спросом у покупателей. В 1999 г. была утверждена новая версия символа высокого качества, именуемая «Российская марка», которая присуждалась отечественным производителям только после прохождения сложной многоступенчатой независимой экспертизы и утверждения результатов этих экспертиз Высшим советом знака в номинациях «Качественный российский товар», «Качественное российское обслуживание», «Передовая российская технология».

Вслед за общегосударственным, особым символом высокого качества маркируют свои товары и некоторые территории. Среди успешных примеров внедрения «местных знаков качества» можно выделить Москву, Санкт-Петербург, Тюмень. В табл. 1 отражены инструменты стимулирования спроса на продукцию местных производителей в трех городах. Сравнительный анализ показывает широкий спектр применяемых способов продвижения товаров местного производства.

ПРОГРАММА «ЕКАТЕРИНБУРГСКОЕ КАЧЕСТВО»: ЦЕЛЬ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Для поддержки местного производства, повышения качества товаров координационный совет по оценке качества продукции и услуг города Екатеринбурга ввел дополнительный знак соответствия «Екатеринбургское качество» еще в 2003 г. [7]. В октябре 2014 г. Администрацией города Екатеринбурга получено свидетельство регистрации знака «Екатеринбургское качество». Товарный знак «Екатеринбургское качество» зарегистрирован в 21-м классе МКТУ (ориентирован на использование региональными предприятиями – партнерами Администрации города Екатеринбурга в различных видах деятельности) (рис. 1).

Таблица 1 – Инструменты стимулирования спроса на продукцию местных производителей, применяемые на различных территориях РФ

«Московское качество»	«Тюменское качество»	«Сделано в Санкт-Петербурге»
Телевизионная цикловая передача «Московское качество»	Страница на официальном сайте проекта «Покупаем тюменское! 2.0»	Создание Центра контроля качества товаров (продукции), работ и услуг
Регулярные новостные блоки о ходе работ по Программе «Московское качество» на телевидении	Брендбук, дегустации в торговых сетях, экскурсии на предприятия, участие в ярмарках, выставках, тематических фестивалях	Конкурсы по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге»
Еженедельные презентации дипломантов Программы в эфире радиостанции «Говорит Москва»	Торговля через интернет-сайт «Покупаем тюменское»	Международные выставки «Продэкспо»
Формирование каталога товаров и услуг «Московское качество»	Использование специальных ценников и плакатов о качественных показателях и пользе местной продукции в магазинах города	Презентации продукции предприятий-победителей
Размещение информации о дипломантах в различных справочниках, правительственных и выставочных каталогах, специально издаваемых бюллетенях и сборниках	Проведение дегустаций	Размещение информации о предприятиях-победителях в специальных выпусках газеты (для посетителей и экспонентов выставки, общий тираж 40 тыс. экз.)

Составлено по: urf.podelise.ru/docs/155/index-2084523.html; www.pravda/ru; www.quality.spb.ru.index.php.

Рис. 1. Товарный знак «Екатеринбургское качество» [7]

В целях повышения конкурентоспособности территории и в рамках реализации стратегического плана развития Екатеринбурга разработана программа «Екатеринбургское качество» [9]. Основными целями программы заявлены: содействие в реализации Закона РФ № 2300-1 «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. (ред. от 5 мая 2014 г.); предоставление предприятиям возможности получить авторитетное подтверждение высокого качества своей продукции или услуг; выявление продукции высокого качества, присутствующей на рынке города; поднятие престижа и повышение конкурентоспособности продукции организаций города Екатеринбурга; информирование потребителей о продукции, работах и услугах высокого качества со знаком «Екатеринбургское качество»[1]. В то же время был создан знак отличия лучших товаров и услуг уральской столицы.

Главная задача программы «Екатеринбургское качество» определена как информирование потребителя о высоком качестве продукции местных производителей, гарантированном брендом города [7]. Право на использование знака «Екатеринбургское качество» получают производители, качество продукции которых превосходит качество аналогичных товаров, что можно назвать программой «превосходства», отличной от общепринятой программы «соответствия» (сертификация продукции). Оценивает номинантов на присуждение знака «Екатеринбургское качество» экспертный совет, в который входят специалисты государственного контроля и защиты прав потребителей, представители торговых организаций, имеющие соответствующее образование и необходимый опыт работы. На сегодняшний день 122 вида продукции 87 производителей 12 отраслей получили знак «Екатеринбургское качество». Участники программы выражают желание на добровольной основе получить независимую авторитетную оценку качества своей продукции и услуг, а также завоевать право использовать знак «Екатеринбургское качество».

Особенностью данной программы является то, что право на использование знака дается не производителю, а конкретному виду или видам товара или услуги данного производителя. На первоначальном этапе реализации проекта был взят ориентир на предприятия пищевой промышленности, а далее интерес к программе возник и у предприятий других отраслей. Основой для принятия производителями решения об участии в программе является повышение узнаваемости бренда компании и выделение ее продукции среди аналогичных, а как следствие – увеличение объемов продаж. Для этого было принято решение расширить рамки программы. На современном этапе разработаны методики оценки и действуют экспертные комиссии по 12 направлениям (мясоперерабатывающее производство, производство молочной продукции, мебельное производство и т.д.; домофонные системы, оказание рекламных услуг и т.д.). Собственники предприятий осознают важность получения подобного знака, поэтому количество заявок увеличивается с каждым годом [7].

Отличительной особенностью программы «Екатеринбургское качество» является ее целостный характер, наличие программного документа и зарегистрированного знака. Среди недостатков отметим отсутствие специализированной телевизионной передачи по продвижению «Екатеринбургского качества» по причине малобюджетной концепции продвижения муниципального знака качества.

Предполагалось, что доверие потребителя к товарам со знаком «Екатеринбургское качество» будет выше, соответственно конкурентоспособность их производителей будет расти. В то же время за 11 лет существования знак «Екатеринбургское качество» так и не получил ожидаемого отклика со стороны потребителей. Фактически программа не достигла поставленных целей. Причинами низкой эффективности программы можно считать следующие.

1. Программа ориентирована на группы товаров и услуг, при покупке которых внимание потребителя не может быть переключено на альтернативный товар с помощью знака качества. Знак «Екатеринбургское качество» может быть присвоен практически любым товарам и услугам – от продуктов питания до

[1] Закон «О защите прав потребителей». URL: http://ozpp.ru/laws/zpp.php.

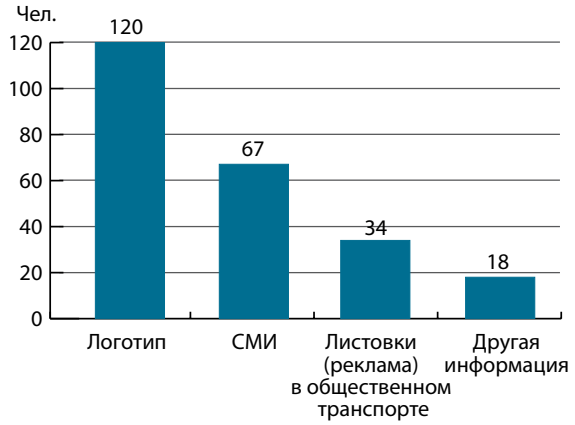


Рис. 2. Источники информации о программе «Екатеринбургское качество»

мебели и сложных технических услуг, что размывает границы его использования.

Бренд-менеджмент базируется на изучении поведения потребителей. Эффективной технологией выбора стратегии и инструментов коммуникаций торговой марки является матрица Росситера-Перси. В ситуации низкой вовлеченности в покупку и одновременно негативной мотивации, согласно матрице Росситера-Перси [4], потребителя легко переключить на альтернативный товар, если лидера рынка нет на полке, он перестал удовлетворять потребителя по качеству либо его срок годности истек. Матрица помогает сфокусироваться на товаре или услуге в контексте вовлеченности целевой аудитории при выборе бренда, а также мотивации, определяющей ее поведение. Работа с матрицей предполагает проведение первичной классификации продвигаемого продукта или услуги по двум параметрам – вовлеченность в процесс покупки и мотивы совершения покупки. Выделяется два типа мотивов: информационные и трансформационные. Информационные мотивы характерны для тех продуктов, к выбору которых потребитель подходит рационально, вдумчиво и серьезно. Трансформационные мотивы предполагают, что выбор происходит на основе эмоций, без проведения глубокого анализа [2]. Необходимо определить, к какому квадранту матрицы Росситера-Перси относится продвигаемый знак качества, чтобы сформировать рекомендации по структуре коммуникаций.

Когда мотивация потребителя позитивная, степень вовлеченности высокая и он располагает временем на выбор товара или услуги, размещенный логотип «Екатеринбургское качество» даст нужный эффект и станет решающим фактором при выборе. Считаем, что основной группой товаров, которой присуждается подобный знак, должны стать товары ежедневного спроса, для других групп товаров присвоение марки, как показал опыт использования, не дает нужного эффекта.

2. Знак «Екатеринбургское качество» имеет низкую узнаваемость среди потребителей. Сегодня социальный проект «Екатеринбургское качество» внедряется недостаточно активно, так как предприятия-дипломанты не чувствуют на рынке преимуществ, полученных с присвоением знака «Екатеринбургское качество», а согласно Положению, дипломанты обязаны продвигать свою продукцию со знаком «Екатеринбургское качество», чего они в свою очередь не делают должным образом. Получается, что одной из главных проблем реализации проекта является недостаточная информированность населения города Екатеринбурга о проводимых мероприятиях.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УЗНАВАЕМОСТИ ТОВАРНОГО ЗНАКА «ЕКАТЕРИНБУРГСКОЕ КАЧЕСТВО»

В 2014 г. по инициативе Комитета по товарному рынку было проведено «пилотное» маркетинговое исследование с целью изучить степень осведомленности потребителей о программе «Екатеринбургское качество». Исследование проводилось силами студентов Уральского государственного экономического университета в рамках прохождения производственной практики. Объектом исследования выступали конечные потребители товаров и услуг в возрасте от 25 до 65 лет. Метод формирования выборки – случайная бесповторная, так как опросы проводились на улицах города. Общее число опрошенных респондентов составило 591 чел. Результаты опроса показали следующее:

- с программой «Екатеринбургское качество» знакомы только 145 чел., или 25% респондентов, что свидетельствует о низкой осведомленности жителей города о данной программе;

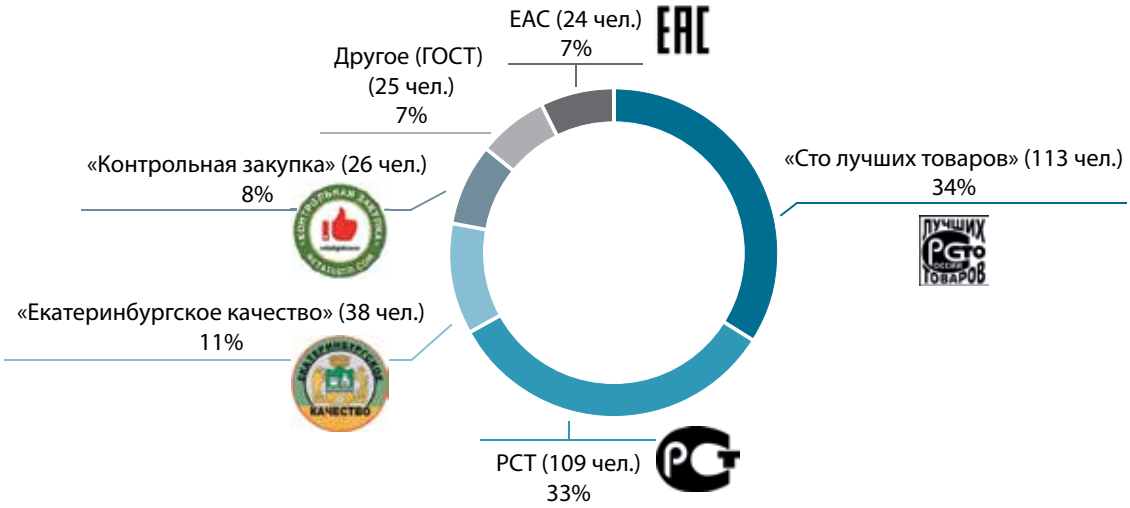


Рис. 3. Известные «знаки качества», влияющие на выбор продукции потребителями в Екатеринбурге

Таблица 2 – Медиаплан «Повышение узнаваемости марки "Екатеринбургское качество"»

Срок реализации	Мероприятие	Результаты
Октябрь-ноябрь 2014 г.	Организация работы пресс-центра. Выбор ответственного лица (пресс-секретаря) за работу со СМИ. Выбор приоритетных СМИ. Составление списка контактных лиц СМИ (заинтересованных журналистов). Проведение переговоров	Готовый к полноценной работе со СМИ пресс-центр
1 ноября – 15 ноября 2014 г.	Создание дополнительного раздела с информацией о программе на сайте http://eozpp.ru/ (Общество защиты прав потребителей). Размещение информации о целях марки, миссии, претендентах на получение марки, существующих участниках программы	Единая страница для размещения информации о марке «Екатеринбургское качество»
15 ноября –30 ноября 2014 г.	Формирование плана информационного потока. Презентация конкурса, освещение деталей, этапов работы. Информация о начале экспертной проверки, сроках проведения. Освещение процедуры экспертизы, проведения проверок производства отобранных «безопасных» продуктов с участием экспертов	Сформированный и утвержденный план информационного потока для передачи СМИ
1 декабря – 15 декабря 2014 г.	Проведение пресс-конференции с участием экспертов и руководителей проекта. Знакомство с программой «Екатеринбургское качество – наша марка безопасности продукции»	Появление первой новости о запуске работы конкурса в выбранных СМИ
14 января –31 января 2015 г.	Проведение второго этапа – экспертизы. Проведение пресс-конференции с участием экспертов и руководителей проекта о начале экспертизы, составе экспертного совета и т.п.	Появление второй новости о начале экспертизы товарных групп
1 июня – 15 июня 2015 г.	Проведение третьего этапа «Освещение итогов экспертной проверки»	Появление третьей новости о результатах проверки
1 июля – 1 октября 2015 г.	Проведение «рейдов» на предприятия и в организации, заявившиеся на участие в конкурсе, с представителями СМИ. Освещение в СМИ, в том числе в социальных сетях	Появление в СМИ информации о ходе проверок, включая социальные сети
Октябрь–ноябрь 2015 г.	Общегородское мероприятие «Народный выбор. Церемония вручения знака "Екатеринбургское качество"». Награждение победителей, освещение в СМИ	Появление информации об итогах конкурса

- среди осведомленных респондентов было отмечено, что основными источниками информации о данной программе для большинства жителей города является логотип продукции и реклама в СМИ (рис. 2);
- значительная часть покупателей (61%, или 359 чел.) не уделяет внимание знакам, нанесенным на упаковке, подтверждающим качество продукции. Наибольшее признание в качестве ориентира при выборе продукции получил знак «100 лучших товаров» (34%);
- знак «Екатеринбургское качество» отметили только 11% респондентов (рис. 3).

Проведенное исследование показало, что в настоящее время реализация программы «Екатеринбургское качество» находится в зачаточном состоянии и основным средством выхода из кризиса могут стать мероприятия по ее активному продвижению. Одновременно у потребителя присутствует слабое понимание целей присуждения знака, дефицит информации о нем порождает недоверие к экспертам, которые присуждают знак, к производителю, самой марке.

Важно отметить, что знак невозможно купить за деньги, он присуждается товарам в порядке конкурсного отбора. При отсутствии рекламной активности для продвижения знака доверие потребителя завоевать сложно [6; 8].

Причины низкой узнаваемости «народного» знака в условиях его длительного существования кроются, на наш взгляд, в самой форме проведения этапов присвоения марки, церемонии награждения. Процесс вручения знака в настоящее время – это «закрытая церемония», о которой знают только производитель и Комитет по товарному рынку администрации г. Екатеринбурга, участие потребителя и средств массовой информации при этом минимальны.

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗНАКА КАЧЕСТВА «ЕКАТЕРИНБУРГСКОЕ КАЧЕСТВО»

В условиях санкций и торгового эмбарго появились благоприятные возможности для продвижения программы «Екатеринбургское качество», осознана необходимость государственной поддержки местных производителей и повышения качества производимых ими товаров и услуг.

Считаем, что основное решение для повышения узнаваемости знака – формирование доверия к марке «Екатеринбургское качество».

Повышению узнаваемости знака качества и эффективности программы «Екатеринбургское качество» будут способствовать следующие мероприятия:

во-первых, основной группой товаров, которой присуждается подобный знак, должны стать товары ежедневного спроса, характеризующиеся низкой эластичностью спроса по цене. Для других групп товаров присвоение знака, как показали опыт использования и проведенное маркетинговое исследование, не дает нужного эффекта;

во-вторых, требуется формирование доверия к марке «Екатеринбургское качество», преодоление дефицита информации о знаке путем привлечения СМИ и проведения паблик рилейшнз на всех стадиях конкурсного отбора товаров, претендующих на маркировку Екатеринбургским знаком качества;

в-третьих, предлагается изменить процедуру вручения знака при соблюдении максимальной открытости, доступности для потребителя, освещенности в СМИ, усилении роли потребителя в программе. В связи с этим предложено проводить городское мероприятие «Народный выбор. Церемония вручения знака "Екатеринбургское качество"».

Медиаплан составлен на 1 год исходя из скромного бюджета (50 тыс. р.), установленных Комитетом по товарному рынку для продвижения знака в октябре 2014 г. План мероприятий и повышения узнаваемости марки «Екатеринбургское качество» сверстан согласно концепции

партизанского маркетинга, нацелен на информирование широких слоев населения о логотипе и целях внедрения знака «Екатеринбургское качество». Предложенные меры базируются на результатах полевого маркетингового исследования, согласно которым основными инструментами продвижения программы выступают логотип «Екатеринбургское качество» и СМИ; имеют научное обоснование, поскольку основаны на рациональных и эмоциональных мотивах потребительского выбора, вовлеченности потребителей, отраженных в матрице Росситера-Перси, эффективной технологии для выбора коммуникаций бренда с покупателями. План учитывает интересы местных производителей, которые стремятся увеличить продажи товара посредством улучшения репутации и признания высокого качества их продукции экспертным советом и доведения этой информации до потребителей посредством активной рекламы в СМИ (табл. 2). Отличительная особенность предлагаемого плана состоит в том, что он содержит мероприятия по работе со средствами массовой информации и повышает узнаваемость знака.

Предложенный план представлен Комитету по товарному рынку при Администрации г. Екатеринбурга. В результате проведенных мероприятий ожидается повышение общей информированности о марке, рост узнаваемости знака «Екатеринбургское качество» среди потребителей Екатеринбурга, Свердловской области. Каждый этап проведения экспертной работы и определения предприятий, организаций – победителей конкурса сопровождается освещением в средствах массовой информации. Результат – более высокая вовлеченность потребителя в процесс присуждения знака, повышение узнаваемости марки и увеличение продаж товаров местных производителей.

Программа «Екатеринбургское качество» апробирована временем, она интересна, так как помогает выявлять товары и услуги высокого качества, которые необходимы жителям города. Предприятиям предоставляется возможность на добровольной основе получить подтверждение высокого качества своей продукции или услуги. На первый план выходит задача проинформировать потребителя о данной программе для более эффективного развития потребительского рынка Екатеринбурга и Свердловской области.

В конечном итоге социально значимые проекты такого масштаба, проводимые на уровне городов и территорий, способствуют увеличению престижа и повышению конкурентоспособности российской продукции и направлены на поддержку отечественных товаропроизводителей и защиту прав потребителей. ■

Источники

1. Аакер Д.А. Как обойти конкурентов. Создаем сильный бренд. СПб.: Питер, 2012.
2. Архангельская К.В., Закс Л.А. Потребление брендов как практика самоидентификации современного человека // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 5(37). С. 128–132.
3. Гэд Т. 4D брэндинг. Взламывая корпоративный код сетевой экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
4. Д'Алессандро Д. Войны брендов. Десять правил создания непобедимой торговой марки. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2002.
5. Когда, где и почему появился знак качества? URL: www.vokrugsveta.ru/quiz/241/.
6. Перси Л., Эллиот Р. Стратегическое планирование рекламных кампаний. М.: ИД Гребенникова, 2008.
7. Положение о программе «Екатеринбургское качество». URL: www.spravka050.ru/cobon/ek.
8. Росситер Дж., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. СПб.: Питер, 2010.
9. Стратегический план развития муниципального образования «город Екатеринбург» до 2020 года. URL: www.ekburg.ru/officially/strategy_plan/newproject/.
10. Сысоева Т.Л., Семенова Д.В. Продвижение бренда на основе концепции дизайн-менеджмента // Управленец. 2014. № 4(50). С. 48–55.

References

1. Aaker D.A. *Brand Relevance: Making Competitors Irrelevant* [Russ. ed.: Aaker D.A. Kak oboyti konkurentov. Sozdaem sil'nyy brend. S.-Petersburg, Piter Publ., 2012].
2. Arkhangelskaya K.V., Zaks L.A. Potreblenie brendov kak praktika samoidentifikatsii sovremennogo cheloveka [Brand consumption as a self-identification practice of modern man]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2011, no. 5(37), pp. 128–132.
3. Gad T. 4D *Branding: Cracking the Corporate Code of the Network Economy* [Russ. ed.: Ged T. 4D brending. Vzlamyvaya korporativnyy kod setevoy ekonomiki. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2009].
4. D'Alessandro D. *Brand Warfare: 10 Rules for Building the Killer Brand* [Russ. ed.: D'Alessandro D. Voyny brendov. Desyat' pravil sozdaniya nepobedimoy torgovoy marki. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2002].
5. When, where and why did a quality mark appear? Available at: www.vokrugsveta.ru/quiz/241/.
6. Percy L., Elliott R. *Strategic Advertising Management* [Russ. ed.: Persi L., Elliot R., Strategicheskoe planirovanie reklamnykh kampaniy. Moscow, ID Grebennikova Publ., 2008].
7. "Yekaterinburg quality" Program Provision. Available at: www.spravka050.ru/cobon/ek.
8. Rossiter J., Percy L. *Advertising Communications & Promotion Management* [Russ. ed.: Reklama i prodvizhenie tovarov. S.-Petersburg, Piter Publ., 2010].
9. Strategic development plan of the municipality of Yekaterinburg until 2020. Available at: www.ekburg.ru/officially/strategy_plan/newproject/.
10. Sysoeva T.L., Semyonova D.V. Prodvizhenie brenda na osnove kontseptsii dizayn-menedzhmenta [Brand promotion based on the design management concept]. *Upravlenets – Manager*, 2014, no. 4(50), pp. 48–55.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Методологические основы определения институциональной сложности рынка[1]

ОРЕХОВА Светлана Владимировна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-21
E-mail: bentarask@list.ru

Ключевые слова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СЛОЖНОСТЬ РЫНКА
РЕСУРСНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Исследование направлено на разработку методологии анализа институциональной среды деятельности предприятий на конкретном рынке. Выявлена специфика категорий «рынок» и «среда деятельности предприятия» через призму неоинституционального подхода. Определены отличительные признаки институционального анализа среды деятельности предприятий.

Автором предложена методология институционального анализа рынка на основе оценки уровня его сложности. Для определения уровня институциональной сложности разработана классификация рынков по типу входных барьеров.

Выявлена прямая зависимость между уровнем сложности институциональной среды деятельности компании и количеством ресурсов, требуемых для достижения ею устойчивых конкурентных преимуществ. Результаты диагностики специфических институциональных параметров рынка по предложенному алгоритму позволят предприятиям корректировать направления своего стратегического развития.

JEL classification

D21, D80

Трансформация условий функционирования предприятий в России предполагает поиск новых инструментов конкурентной борьбы на отечественном и международном отраслевых рынках.

Рыночные исследования являются неотъемлемой частью современных экономических исследований, проводимых как на макроуровне (с целью прогнозирования развития мирового, национальных или региональных рынков), так и на микроуровне (такие исследования в основном направлены на изучение поведения предприятия с учетом специфики рынка). Однако классический экономический анализ рынка, связанный с динамической и структурной диагностикой статистических данных деятельности его основных игроков (в основном производителей и потребителей), изменением спроса и предложения и других количественных параметров, перестает удовлетворять современным научным требованиям.

Институциональная экономика как наука весьма тесно перекликается с экономикой отраслевых рынков, поскольку последняя выявляет специфику поведения контрагентов в зависимости от различных рыночных параметров. Ценность обоих направлений экономической теории подтверждается тем, что последние десятилетия Нобелевскими лауреатами по экономике становились ученые, занимающиеся вопросами неоинституциональной экономической теории и (или) теории отраслевых рынков. Так, Дж. Стиглер (1982), Р. Коуз (1991), Р. Фогель и Д. Норт (1993), Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стиглиц (2001), В. Смит и Д. Канеман (2002), Л.С. Шепли и Э.Э. Рот (2012) получили Нобелевские премии за исследование рынков с использованием подходов и методов институционального анализа. Премия 2014 г. была присуждена одному из основоположников теории отраслевых рынков Жану Тиролю «за анализ рыночной власти и ее регулирования».

Не умаляя значимости неоклассического анализа, анализа с позиции экономики отраслевых рынков для понимания вектора развития того или иного рынка, считаем важным взглянуть на него также под «институциональным углом зрения».

Таким образом, данное исследование направлено на разработку методологии анализа институциональной среды деятельности предприятий путем определения уровня институциональной сложности рынка. Данный анализ целесообразно проводить для дальнейшего формирования пакета стратегических решений предприятиям, функционирующим на конкретном рынке.

Задачами данной статьи выступают:

- сравнительный терминологический анализ категорий «рынок» и «среда деятельности фирмы» в разрезе различных экономических теорий;
- выявление особенностей и выделение параметров оценки анализа рынка с позиции институционального подхода;
- разработка теоретико-методологических основ институционального анализа рынка на основе оценки уровня его институциональной сложности.

РЫНОК И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Категорию рынка можно охарактеризовать как географическое либо функциональное пространство, на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки [18. С. 105].

Неоклассики (А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, С.Л. Брю и К.Р. Макконнелл и др.) классифицируют модели поведения участников рынка в зависимости от его границ (временных, локальных, продуктовых). Данный подход увязывает функции производства и издержек с функцией спроса на продукцию.

Так, В.В. Вольчик в статье «Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов» [3] небезосновательно утверждает, что рыночный процесс связан

[1] Исследование проведено при поддержке Конкурса грантов молодых ученых УрГЭУ (№ ТЗ-12/2014).

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

Methodological Bases for Determining Institutional Complexity of Markets [1]

Svetlana V. OREKHOVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Enterprises Economics Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-21
E-mail: bentarask@list.ru

Keywords

INSTITUTIONAL ANALYSIS
INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF A COMPANY
INSTITUTIONAL COMPLEXITY OF A MARKET
RESOURCE STRATEGY OF A COMPANY

Abstract

The study aims at developing a methodology for the analysis of institutional environment of a company. The paper reveals the specifics of the concepts "market" and "company environment" through the prism of intitutionalist approach. It identifies distinguishing features of institutional analysis of company environment.

The author suggests a methodology of institutional analysis of a market on the principle of assessing its complexity. To determine the level of institutional complexity a classification of markets according to the type of entry barriers is developed.

The author discovers a direct correlation between the level of complexity of institutional environment of a company and necessary amount of resources required to attain sustainable competitive advantages. The results of diagnosis of specific institutional parameters of a market using the proposed algorithm enables companies to adjust the directions of their strategic development.

JEL classification

D21, D80

Transformation of the conditions for business functioning in Russia dictates the necessity of searching for new instruments of competitive struggle in domestic and international markets.

Market research is an inbuilt part of modern economic research carried out both at macro-level (to forecast the development of global, national and regional markets) and micro-level (such research is designed mainly to study company behaviour allowing for the specifics of a market). However, classical economic analysis of markets linked with dynamic and structural diagnosis of statistical data on the activities of its main actors (principally, producers and consumers), changes in supply and demand and other quantitative parameters ceases to satisfy contemporary scientific requirements.

Institutional economics as a scientific perspective is quite closely aligned with industrial organization for the reason that the latter reveals the specifics of contractors' behaviour depending on different market parameters. The importance of both perspectives of economic theory is confirmed by the fact that in recent decades the Nobel Prizes in Economic Sciences were awarded to the scientists involved in research of the issues of neoinstitutionalism and (or) theory of industrial organization. This way, G.J. Stigler (1982), R.H. Coase (1991), R.W. Fogel and D.C. North (1993), G.A. Akerlof, A.M. Spence and J.E. Stiglitz (2001), D. Kahneman and V.L. Smith (2002), A.E. Roth and L.S. Shapley (2012) received Nobel Prizes for the research of markets applying approaches and methods of institutional analysis. The Prize of 2014 was awarded to Jean Tirole, one of the founders of the theory of industrial organization, "for the analysis of market power and its regulation".

Without belittling the significance of neoclassical analysis, analysis from the position of industrial organization for understanding the vector of development of a market it is quite important to look at it from "institutional angle".

Hence, the present research aims to develop a methodology for the analysis of institutional environment of a company through determining the level of institutional complexity of a market. It is relevant to make this analysis to further form the portfolio of strategic decisions of companies acting in the market.

The article is going to deal with the following tasks:

- comparative terminological analysis of the concepts "market" and "company environment" in the context of different economic theories;
- identification of special features and assessment parameters for market analysis from the position of institutionalist approach;
- development of theoretical and methodological bases of institutional analysis of a market on the principle of assessing its complexity.

MARKET AND INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF A COMPANY: TERMINOLOGICAL ANALYSIS

The concept of market may be characterized as geographical or functional space where exchanges and mutually beneficial transactions take place [18. P. 105].

Neoclassical economists (A. Marshall, J.M. Keynes, P. Samuelson, S.L. Brue, C.R. McConnell et al) classify the models of behaviour of market participants depending on market boundaries (in terms of time, locality and product). Such approach coordinates functions of production and costs with functions of demand for produced goods.

In the paper "Efficiency of market process and evolution of institutions" [3] V.V. Volchik rightly states that market process is connected with two important definitions: "exchange" and "competition", and the higher the level of competition, the higher the efficiency of this market is (the

[1] This work was prepared with the financial support of the Grants Competition among Young Scientists of Ural State University of Economics, project no. TZ-12/2014.

*Таблица 1 – Сравнительный терминологический анализ категории «среда деятельности фирмы»**

Критерии сравнения	Маркетинговый подход	Стратегический подход	Отраслевой подход	Институциональный подход
Единица анализа (объект)	Поведение потребителей	Внешняя и внутренняя среда фирмы в целом	Поведение продавцов (производителей)	Формальные и неформальные правила, определяющие поведение участников
Трактовка рынка	Совокупность потребителей со схожими потребностями	Совокупность факторов, определяющих выбор стратегии бизнеса	Совокупность продавцов определенного товара	Совокупность правил
Методы анализа	Маркетинговые и рыночные исследования, исследования потребителей	PEST и SWOT-анализ, матрицирование	Анализ уровня концентрации рынка, рыночной силы участников, конкурентный анализ	Составление институциональной карты [7], анализ структуры институтов [18]
Операционализация данных	Экспертные и количественные оценки	Экспертные оценки	Количественные оценки	Вербальные оценки [18], рейтинги
Цель управления	Создание потребительской ценности	Разработка стратегии развития	Создание сильной конкурентной позиции (рыночной мощи)	Выработка эффективных механизмов адаптации к институтам
Методы управления	Сегментирование, позиционирование, цепочка создания ценности	Выбор стратегии	Слияние и поглощение, интеграция и пр.	Лоббирование интересов, отношенческая контрактация, выбор эффективных контрактов

* Составлено автором.

с двумя важными дефинициями – обмена и конкуренции, причем чем выше уровень конкуренции, тем выше эффективность данного рынка (выше ценность обменов, происходящих на рынке).

Однако уже давно известным фактом является отсутствие на практике рынков совершенной конкуренции, а рынки, которые формально должны потерпеть «фиаско» (термин из [24]), по-прежнему функционируют. Многочисленные эмпирические исследования подтверждают наличие и длительное функционирование неэффективных рынков, что невозможно объяснить, используя рамочные конструкции неоклассического экономического анализа.

Строго говоря, реальные рынки могут называться таковыми лишь условно, так как функционируют за счет институциональных, а не рыночных механизмов координации. Даже цены, являющиеся, по мнению неоклассиков, «результатом действия невидимой руки рынка», во многих случаях регулируются формальными или неформальными институтами [3].

Согласно Д. Норту [9. С. 120], на практике могут функционировать далеко не самые эффективные (с точки зрения Парето-оптимальности) институты, что объясняется как внешними шоками, так и внутренними стимулами к изменению правил. Внутренние стимулы возникают у тех заинтересованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила. Это означает, что институциональные изменения могут не только улучшать условия создания стоимости, но и ухудшать их. Неэффективные устойчивые нормы существуют в форме так называемых «институциональных ловушек» (lock in), исследованных В.М. Полтеровичем [13].

Таким образом, использование институциональной теории, на наш взгляд, позволит обогатить набор инструментов, применяемых к анализу рынка.

С точки зрения авторов институциональной экономики (Т. Веблен, Дж. Коммонс и др.), рынок представляет собой набор формальных и неформальных правил и процедур, определяющих нормы поведения его участников.

Неоинституционалисты (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон, А. Алчиан и Х. Демсец, Дж. Ходжсон и др.) характеризуют рынок как «набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество актов обмена специфического типа, причем данные институты в известной мере способствуют этим актам обмена и придают им структуру» [22. С. 256]. Данные обмены включают контрактные отношения и смену прав собственности. При выполнении контрактов участники рынка несут трансакционные и организационные издержки, размер которых свидетельствует об эффективности рыночных отношений.

Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер выделяют в связи с этим понятие «организация "рынок"». Они отмечают, что «…рынок лучше всего рассматривать как социальное устройство, облегчающее повторяющийся обмен. Организация "рынок" состоит из набора институциональных правил в совокупности с людьми, создающими и применяющими эти правила…» [21. С. 356–357].

Под *институтами рынка*, таким образом, будем понимать сложившиеся формальные правила и неформальные средства их регулирования (нормы, традиции и рутины), подкрепленные механизмами их реализации (инфорсмента), которые поддерживают данный рынок и обеспечивают взаимодействие его субъектов. Институты наряду с начальным распределением ресурсов определяют, идет ли система (т.е. рынок – *прим. авт.*) в направлении развертывания или свертывания обменов [3].

Категория «рынок» в экономических исследованиях перекликается с категорией «среда деятельности фирмы». В широком смысле под средой деятельности предприятия понимается совокупность условий и факторов (как внешних, так и внутренних), окружающих предприятие и оказывающих значительное влияние на его деятельность. В то же время многие исследователи, на наш взгляд, достаточно вольно применяют в своих работах термины «институциональная среда», «стратегическая среда», «маркетинговая среда» и «отраслевая среда», используя при этом одни и те же параметры оцен-

*Table 1 – Comparative terminological analysis of the concept "company environment"**

Criteria for comparison	Marketing approach	Strategic approach	Sectoral approach	Institutional approach
Unit of analysis (object)	Consumer behaviour	Internal and external environment of a firm as a whole	Behaviour of sellers (producers)	Formal and informal rules prescribing participants' behaviour
Treatment of market	A number of consumers with similar needs	A number of factors determining the choice of business strategy	A number of sellers of a specific product	A set of rules
Methods of analysis	Marketing and market research, consumer research	PEST and SWOT-analysis, matrices	Analysis of the market concentration, market power of participants, competitive analysis	Institutional mapping [7], analysis of the institutions' structure [18]
Operation with data	Expert and quantitative assessments	Experts assessments	Quantitative assessments	Verbal assessments [18], ratings
Management objective	Creation of consumer value	Drawing up development strategy	Achievement of strong competitive position (market power)	Designing effective mechanisms of adaptation to institutions
Management methods	Segmentation, positioning, value added chain	Choice of the strategy	Mergers and acquisitions, integration, etc.	Lobbying, relational contractions, drafting effective contracts

* Source: the author.

higher the value of exchanges occurring in the market is).

Yet it has long been known that markets with perfect competition do not exists in practice, and markets that formally must suffer from "fiasco" (the term is from [24]) keep on performing. Numerous empirical researches confirm the existence and continuing performance of inefficient markets and within the frames of neoclassical economic analysis it is impossible to give an explanation to this.

Strictly speaking, real markets can be called so only conditionally, because they operate due to institutional, but not market mechanisms of coordination. Even prices which, in neoclassical economists' view, are "a result of the invisible hand of the market", in many cases are regulated by formal and informal institutions [3].

According to D.C. North [9. P. 120], in practice there can be functioning institutions that are far from being efficient (or as Pareto puts it, optimal) what is explained both by external shocks and internal incentives to changing the rules. Internal incentives emerge in those interested groups that appear to be main beneficiaries of the changed rule. This means that institutional changes may not only improve the conditions for creating the value, but deteriorate them as well. Inefficient stable norms exist in the form of the so called institutional "lock in" studied by V.M. Polterovich [13].

Therefore, the application of institutional theory, in our view, will enrich the set of tools used in the market analysis.

From the perspective of the authors of institutional economics (T. Veblen, J.R. Commons et al), the market is a set of formal and informal rules and procedures determining the norms of behaviour of its participants.

Neoinstitutionalists (R.H. Coase, O.E. Williamson, D.C. North, A. Alchian, H. Demsetz, G. Hodgson et al) characterize market as "… a set of social institutions within which a considerable number of specific exchanges regularly take place and these institutions to a certain extent favour these exchanges and structure them" [22. P. 256]. Such exchanges include contract relations and transferring property rights. While fulfilling contracts market participants bear transaction and organisational costs the size of which helps to judge about the efficiency of market relations.

In connection with this E.G. Furubotn and R. Richter introduce the concept "organization "market". They point to that "… market is best considered as a social structure facilitating repeated exchanges. Organization "market" is consists of a set of institutional rules combined with individuals establishing and applying these rules …" [21. Pp. 356–357].

Therefore, we will understand institutions of market as emerged formal rules and informal means of their regulation (norms, traditions, routine) accompanied by enforcement mechanisms that support this market and interaction between its subjects. Together with initial distribution of resources institutions determine whether the system (i.e. market – author's note) goes in the direction of intensifying or shrinking exchanges [3].

The concept "market" in economic research is closely aligned with the concept "company environment". In a wide sense, company environment is seen a range of conditions and factors (both internal and external) surrounding a company and substantially influencing its activities. At the same time, in our view, many researchers apply the terms "institutional environment", "strategic environment", "marketing environment", "sectoral environment" too freely in their works, using the same parameters for assessment and the same tools for analysis (see [4]).

We believe that different economic approaches considerably shift emphases in the studies of company environment (Table 1). For instance, from the marketing perspective, market is a number of consumers with similar demands [6] whereas industrial organization treats this concept as a number of sellers (producers) producing similar goods [1; 14; 15].

It is important to mention that all existing approaches to market analysis are designed to detect main trends and regularities of this or that market space so as to formulate concrete practical recommendations for its participants. Depending on the theoretical base of the research the emphasis is shifted in the favour of studying particular groups of parameters. But quantitative assessment of market parameters (market capacity, analysis of demand

*Таблица 2 – Подходы к определению границ институциональной среды конкретного рынка**

Тип границ	Критерии определения границ институциональной среды рынка
1. Продуктовые	Уровень специфичности реализуемого актива, возможности его замещения и уровень его дифференциации. Специфика институтов, действующих в отношении производителей (продавцов) конкретных видов продуктов, работ, услуг
2. Временные	Длительность конкретных институциональных рамок. Характер развития и уровень устойчивости имеющихся институциональных рамок (эволюция институтов, импорт и пр.)
3. Локальные (пространственные)	Институциональные рамки, действующие на территории отдельного государства, региона, города

* Составлено автором.

ки и инструменты анализа (см., например, [5]).

Представляется, что различные экономические подходы существенно смещают акценты в изучении среды деятельности предприятия (табл. 1). Так, например, с точки зрения маркетинга, рынок – это совокупность потребителей со схожими потребностями [6] , тогда как экономика отраслевых рынков трактует данную категорию как совокупность продавцов (производителей), производящих сходную продукцию [1; 14; 15].

Важно отметить, что все существующие подходы к анализу рынка призваны выявить основные тенденции и закономерности того или иного рыночного пространства с целью выработки конкретных практических рекомендаций для его участников. В зависимости от теоретической базы исследования происходит смещение акцентов в пользу изучения конкретных групп параметров. Но количественная оценка параметров рынка (емкость рынка, анализ спроса и предложения, уровень концентрации рынка и пр.) может послужить базой для дальнейшего институционального анализа. Вербальная, зачастую субъективная оценка институтов является одним из недостатков данного подхода. А главным достоинством является то, что «... совокупность институтов, окружающих индивида и образующих соответствующие структуры, может определять характер его действий. Модель действия экономического субъекта выступает результирующей его институционального окружения, взаимодействий типа "субъект – субъект", "субъект – структура", "институт – институт", "институт – структура – субъект"» [17. С. 9].

На сегодняшний день существует несколько различных трактовок понятия «институциональная среда деятельности предприятия»:

1) как набор ограничений, рамок поведения [25. P. 5–6], [16. С. 36], [12. С. 9];

2) как основной фактор использования ресурсов [23];

3) как фактор распределения прав собственности [4. С. 36];

4) как совокупность ценностей, которые влияют на соотношение стимулов в деятельности и обусловливают достижение минимального согласия между людьми [10. С. 401].

Обобщая имеющиеся подходы, под *институциональной средой деятельности предприятия* будем понимать совокупность формальных и неформальных правил (ограничений), подкрепленных механизмами инфорсмента, которая определяет набор стратегических альтернатив субъектов рынка по выработке целей, распределению ресурсов и способов координации, кооперации и взаимодействия с другими участниками рынка.

МОНИТОРИНГ ИМЕЮЩИХСЯ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФИРМЫ

Исторически сложилось, что институциональная среда деятельности предприятия в большинстве экономических трудов изучается как фактор влияния, а не самостоятельный объект анализа. Так, в теории трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Г. Демсец) рассматривается влияние институциональной среды на издержки заключения контрактов и функционирование институтов. В теории прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Э. Фуруботн и Р. Рихтер) акценты смещаются в сторону изучения выигрышей от четкой спецификации прав собственности. Представители теории контрактов (М. Дженсен, У. Меклинг, Дж. Стиглиц, Б. Клейн, Д. Крепс, Дж. Коммонс, С. Гроссман, О. Харт и др.) рассматривают влияние институциональной среды на процессы заключения и исполнения контрактов. В этом случае доминирующими являются «правила игры», основанные на формальных (конституционных) нормах.

О.С. Сухарев [17. С. 19] выделяет два вектора развития науки в области институционального анализа. Первый подход связан с выявлением эндогенных факторов институциональных изменений, что важно как для понимания условий и особенностей развития экономической системы, так и для дальнейшего совершенствования аппарата экономической науки. Согласно второму подходу, усилия экономистов сосредоточиваются на изучении влияния институтов и организаций на экономическую эффективность, причем возникновение институтов и организаций остается экзогенным, т.е. вне рамок анализа. Институциональная структура считается известной заранее, заданной, проблемы же связаны с характеристиками изменения трансакционных и трансформационных издержек.

Ряд работ посвящен изучению свойств институциональной среды и оценке ее параметров. Так, Н.В. Василенко [2] выделяет показатель плотности или институциональной насыщенности – это субъективное ощущение индивидами достаточной степени регулирования отношений в той сфере, где они осуществляют свою деятельность. Среди факторов плотности институциональной среды автор называет наличие разнообразных институтов в обществе; высокий уровень взаимосвязей и контактов между институтами; способность институтов к согласованному реагированию, адаптации в ответ на изменяющиеся условия.

С точки зрения А.Е. Шаститко [23], для институциональной среды России характерны такие параметры, как многоуровневость, двойственность формальных и неформальных правил, несоответствие имеющихся правил и механизмов инфорсмента, компонентная неполнота и фрагментарность, а также зависимость институциональной среды от российского политического рынка. Автор отмечает, что «важно также обратить внимание на сложность и нестабильность институциональной среды», но не раскрывает сущности данных параметров.

Нам также представляется важным изучение параметров институциональной сложности (структурная составляющая) и неопределенности (динамическая составляющая) рынка. В силу ограниченности объема данной статьи остановимся подробнее на категории «институциональная сложность» рынка.

Table 2 – Approaches to determination of boundaries of institutional environment in a particular market

Type of boundary	Criteria for determining boundaries of institutional environment of a market
1. Product	Degree of specificity of realized asset, possibilities of its substitution and level of its differentiation; specificity of institutions influencing producers (sellers) of particular kind of products, works, services
2. Time	Duration of particular institutional framework; nature of development and level of sustainability of existing institutional framework (evolution of institutions, their import, etc.).
3. Locality (spatial)	Institutional framework functioning in the territory of a particular country, region, city

* Source: the author.

and supply, level of market concentration, etc.) may become as basis for further institutional analysis. Verbal, often subjective assessment of institutions is one of the drawbacks of the approach, whereas the main advantage is that "a set of institutions surrounding an individual and forming the corresponding structures may influence the character of his/her actions. The model of actions of economic subject results from its institutional surroundings, interaction of a type "subject-to-subject", "subject-to-structure", "institution-to-institution", "institution-to-structure-to-subject"" [17. P. 9].

Nowadays there are several different treatments of the concept "institutional environment of a company":

1) as a range of limitations, behavioural patterns[25. P. 5–6], [16. P. 36], [12. P. 9];

2) as the major factor of using resources [23];

3) as a factor of property rights distribution [5. P. 36];

4) as a set of values influencing the proportion of incentives in activities and the achievement of minimal consent between people [10. P. 401].

Having summarized the aforementioned approaches we regard institutional environment of a company as a set of formal and informal rules (limitations) accompanied by enforcement mechanisms that determines the range of strategic alternatives of the market subject concerning specification of objectives, distribution of resources and methods of coordination, cooperation and interaction with other market participants.

MONITORING OF EXISTING APPROACHES TO THE ANALYSIS OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF A COMPANY

Historically, in most economic works institutional environment of a company has been studied as an impact factor, but not as an independent object of analysis. This way, the transaction costs theory (R.H. Coase, O.E. Williamson, A. Alchian, H. Demsetz) considers the impact of institutional environment on the costs of concluding contracts and performance of institutions. The property rights theory (R.H. Coase, A. Alchian, E.G. Furubotn, R. Richter) focuses more on researching the benefits from clear specification of property rights. The representatives of the contract theory (M. Jensen, H. Meckling, J.E. Stiglitz , B. Klein, D. Kreps, J.R. Commons, H. Grossman, O. Hart and others) look at the influence of institutional environment on the process of concluding and executing contracts. In this case, the "rules of the game" based on formal (constitutional) norms dominate the analysis.

O.S. Sukharev [17. P. 19] specifies two directions of science development in the field of institutional analysis. The first approach is linked with detection of endogenous factors of institutional change that are essential both for understanding the conditions and particularities of economic system development and further improvement of the toolkit of economic science. Within the second approach, the efforts of economists concentrate on studying the impact of institutions and organizations on economic efficiency; at this, the emergence of institutions and organizations remains exogenous, i.e. outside the frames of analysis. Institutional structure is considered to be known in advance, specified, whereas the problems are connected with characteristics of change in transaction and transformation costs.

A number of works are devoted to examination of the attributes of institutional environment and assessment of its parameters. For instance, N.V. Vasilenko [2] develops an indicator of institutional saturation or density which is an individual's subjective feeling of sufficiency of relations' regulation in the sphere of his/her activities. Among the factors of density of institutional environment, the author lists the presence of various institutions in a society, high level of interconnections and contacts between institutions, institutions' ability to provide an agreed response and adapt to changing conditions.

From the viewpoint of A.Ye. Shastitko [23], such parameters as presence of multiple levels, duality of formal and informal rules, discrepancies between existing rules and enforcement mechanisms, element incompleteness and fragmentary nature as well as heavy dependence on Russian political market are typical characteristics of Russia's institutional environment. The author states that "it is equally important to pay attention to complexity and instability of institutional environment", but does not elaborate on the essence of these parameters.

We also believe it is necessary to study the parameters of institutional complexity (structural component) and uncertainty (dynamic component) of a market. In virtue of the limitations of the present paper, we will focus more on the concept "institutional complexity" of a market.

METHODOLOGY FOR ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INSTITUTIONAL COMPLEXITY OF A MARKET

Institutional environment [8. P. 101] is destined to fulfil such functions as framework regulation (constraining a spectrum of accessible alternatives); maintenance of predictability and stability of economic system; guarantee security and freedom (within an institution); minimize costs for enforcing contracts and knowledge transfer.

From such perspective, institutional analysis of a market, in our view, should concentrate on determining the following fundamental aspects:

- general institutional frames (formal legal and economic norms, basic laws in the market);
- rules describing the procedure of choice in the transactions and simultaneously limiting the range of accessible alternatives in the market – the so-called market of "institutions" (the term is from [19]);
- specifics of informal institutions existing in the market, level of relational contracting;
- methods for choosing partners which are predetermined by initial institutional conditions and distribution of information in the market;
- presence of mechanisms for institutions' functioning decreasing information asymmetry (coordination mechanisms);
- presence and rigidity of enforcement mechanisms supporting existing institutional structure of a market;
- institutional dynamics (the term is from [17. P. 13–14]), i.e. evolution of institu-

Уровень 1 – рамочный	*Формальные институты:* Конституция РФ, Гражданский и Уголовный кодексы РФ, судебная система и пр. *Неформальные институты:* ментальные нормы	*Институты, регламентирующие вход на рынок* 1. Административные барьеры (лицензирование, размер уставного капитала и пр.). 2. Коррупция, система «откатов». 3. Варианты организационно-правовых форм. 4. Системы налогообложения и ограничения по их выбору. 5. Доступность финансирования проектов...
Уровень 2 – экономический	*Формальные институты:* законы «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О защите прав потребителей», «О рекламе», «О товарных знаках...», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Таможенный кодекс РФ и пр. *Неформальные институты:* этика ведения бизнеса	*Институты, определяющие функционирование предприятия на рынке* 1. Лоббирование интересов, система откатов, коррупция. 2. Возможность использования различных видов контрактов. 3. Права собственности: их спецификация и защита. 4. Способы распределения издержек и выгод. 5. Способы распределения ресурсов. 6. Условия финансирования...
Уровень 3 – контрактный	*Формальные институты:* использование различных видов контрактов (классический, неоклассический, отношенческий, имплицитный); формальный уровень переговорной силы участников и пр. *Неформальные институты:* возможность и готовность к отношенческой контрактации, организационная культура предприятия и пр.	*Институты, регламентирующие уход с рынка* 1. Процедура банкротства. 2. Административные барьеры (процедура закрытия бизнеса) …

Логика изучения институциональной структуры рынков в России*

* Составлено автором

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СЛОЖНОСТИ РЫНКА

Институциональная среда призвана выполнять такие функции, как рамочное регулирование (ограничение набора доступных альтернатив); обеспечение предсказуемости и стабильности экономической системы; обеспечение свободы и безопасности (в рамках института); минимизация затрат на обеспечение сделок, а также передача знаний [8. С. 101].

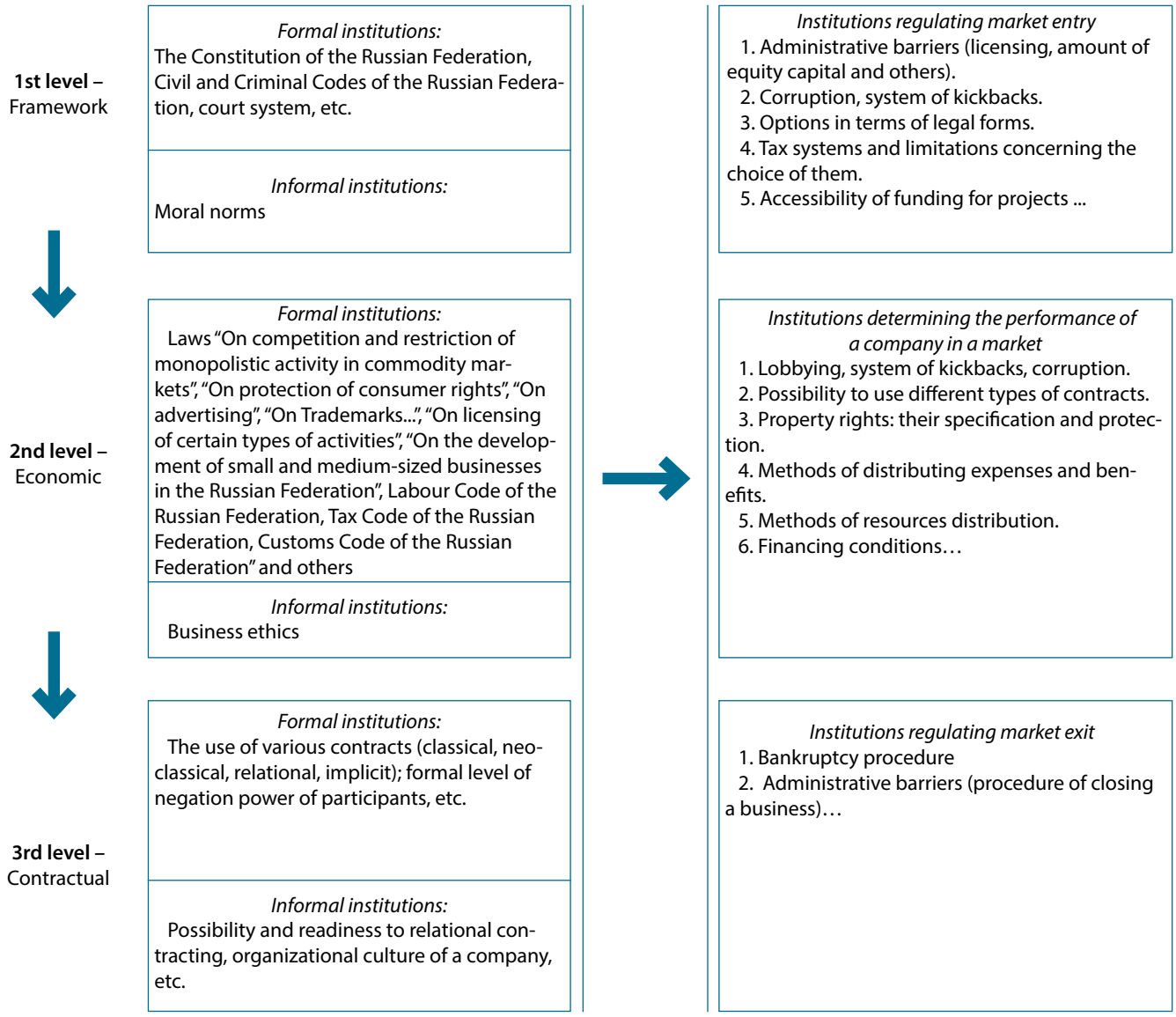
С этой точки зрения институциональный анализ рынка должен быть сосредоточен, на наш взгляд, на определении следующих основополагающих моментов:

- общие институциональные рамки (формальные правовые и экономические нормы, базовые законы данного рынка);
- правила, определяющие процедуру выборов при осуществлении сделок и одновременно ограничивающие набор доступных альтернатив на рынке – так называемый рынок «институтов» (термин из [19]);
- специфика действующих на рынке неформальных институтов, уровень отношенческой контрактации;
- способы отбора партнеров, которые задаются начальными институциональными условиями и распределением информации на рынке;
- наличие и механизмы действия институтов, снижающие информационную асимметрию (механизмы координации);
- наличие и жесткость механизмов инфорсмента, подкрепляющих действующую институциональную структуру рынка;
- институциональная динамика (термин из [17. С. 13–14]) – эволюция институтов, отражающая их траекторию развития.

Под *институциональной сложностью рынка* мы понимаем наличие и структуру разноуровневых формальных и неформальных институтов, которые определяют условия входа (выхода) на рынок, функционирование и специфику взаимодействия участников рынка.

Согласно [3], важнейшим показателем, определяющим качество состояния системы и вектор ее развития, является состояние институциональной структуры. Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конструирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности.

Таким образом, институциональная структура рынка представляет собой совокупность разных типов институтов



The logical scheme for studying institutional structure of markets in Russia*

* Source: the author.

tions mirroring the trajectory of their development.

In our research, we see institutional complexity of a market as presence and structure of multilevel formal and informal institutions determining the conditions for entering (exiting) the market and performance and specifics of interaction of market participants.

According to [3], the state of the institutional environment is an important indicator of system quality and vector of its development. If institutional environment is going through formation or changes stage, the institutions constituting it will emerge and survive depending on comparative efficiency of alternative ways of coordination of economic activities.

As a result, institutional environment of a market becomes a set of various types of institutions and contracts, market coordination mechanisms and enforcement mechanisms; ways of institutions' interaction, degree of their coherence and consistency.

It is possible to clarify the boundaries of institutional environment of a specific market through projecting general approaches to delineation of market borders [1. P. 40] (Table 2).

Hence, the level of institutional complexity of a market depends primarily on specificity and trajectory of development of pan-Russian institutional environment and only then is refracted in the form of rules and norms of behaviour of particular market participants.

Based on the known classifications of institutions (according to the degree of formalization, place in economic system and functionality) it is possible to present a logical sequence for studying institutional environment of a company in a scheme (Fig. 1).

Competition is the main mechanism of fulfilling potential of this or that market. It is the competition that triggers the selection of efficient institutional constraints together comprising institutional structure of one or another economic level [3]. That's why the institutional complexity may experience the influence of such factors as structure of market participants, their market power; number of barriers to entry and chances to overcome them; indicators of proportionality of a market (level of competition, demand and supply, business activity, absolute and current market capacity, etc.).

Similarly to classification of markets according to the level of entry barriers from the position of the theory of industrial organization [1; 15] it is possible to identify four levels of institutional complexity of a market (Table 3).

*Таблица 3 – Классификация рынков по уровню институциональной сложности**

Тип рынка	Характеристика отраслевого рынка	Вероятный тип рынка по уровню конкуренции	Институциональные характеристики рынка
Легкий	1. Отсутствие на рынке конкурента, у которого имеются какие-либо преимущества в затратах, большое количество игроков. 2. Стратегические барьеры отсутствуют. 3. Высокая мобильность капиталов. 4. Конкуренция на рынке поставщиков (свобода в приобретении ресурсов). 5. Рынок чаще всего растущий, предложение превышает спрос. 6. Значительная дифференциация продукта	Совершенная конкуренция (на практике встречаются крайне редко). Монополистическая конкуренция	1. Институциональная структура простая (стандартные (рыночные) правила и механизмы координации взаимодействия участников рынка). 2. Незначительные институциональные барьеры входа на рынок. 3. Преобладание неоклассических контрактов. 4. Действие формальных институциональных рамок, установленных государственными органами власти. 5. Незначительная роль неформальных институтов
Предоставляемый	1. Стратегические барьеры отсутствуют в связи с их неэффективностью в долгосрочном периоде. 2. Предложение ориентируется на спрос, так как покупателей немного. 3. Наличие нескольких крупных игроков. 4. Продукты дифференцированы незначительно, товары-заменители редки	Монополистическая конкуренция. Олигополия	1. Институциональная структура рынка сложная, но редко меняющаяся. 2. Значительный уровень институциональных барьеров входа на рынок. 3. Наличие значительного количества формальных и неформальных институтов, регулирующих взаимоотношения на рынке. 4. Наличие отношенческой контрактации
Сдерживаемый	1. Наличие на рынке доминирующей фирмы (владеющей 25%-ной долей рынка и более) и конкурентного окружения (последователи лидера, малый и средний бизнес). 2. Стратегические барьеры со стороны доминирующей фирмы. 3. Предложение ориентируется на спрос, так как покупателей немного. 4. Продукты дифференцированы незначительно, товары-заменители редки	Олигополия. Рынок с доминирующей фирмой	1. Институциональная структура рынка определяется доминирующей фирмой. 2. Значительный уровень институциональных барьеров входа на рынок. 3. Преобладание отношенческих контрактов (двойственность неформальных и формальных институтов). 4. Механизмы инфорсмента определяются или связаны с деятельностью доминирующей фирмы
Блокированный	1. Один участник (объединение участников). 2. Ограничения входа на рынок достигаются за счет стратегических барьеров. 3. Участники рынка могут регулировать спрос. 4. Продукты дифференцированы незначительно, товары-заменители редки	Картели. Естественная монополия	1. Институциональная структура рынка определяется объединением участников рынка или единственным участником. 2. Институциональные барьеры входа на рынок практически непреодолимы. 3. Преобладание отношенческих контрактов (двойственность неформальных и формальных институтов). 4. Механизмы инфорсмента определяются или связаны с деятельностью монополиста

* Составлено автором.

и видов контрактов, механизмов координации рынка и механизмов инфорсмента; способов взаимодействие институтов, их согласованность и непротиворечивость и пр.

Уточнение границ институциональной среды конкретного рынка возможно посредством проецирования общих подходов по выявлению границ рынков [1. С. 40] (табл. 2).

Таким образом, уровень институциональной сложности рынка зависит в первую очередь от специфики и траектории развития общероссийской институциональной среды, а только затем преломляется в виде правил и норм поведения участников отдельного рынка.

Используя известные классификации институтов (по степени формализованности, по месту в экономической системе и функциональной принадлежности), можно представить логику изучения институциональной среды деятельности предприятия в виде схемы (см. рисунок).

Конкуренция является основным механизмом реализации потенциала того или иного рынка. Именно благодаря конкуренции будет происходить отбор эффективных институциональных ограничений, составляющих в своей совокупности институциональную структуру того или иного экономического порядка [3]. Поэтому на институциональную сложность рынка могут влиять такие факторы, как: структура участников рынка, уровень их рыночной силы; количество и степень «преодолимости» барьеров входа (выхода) на рынок; показатели пропорциональности рынка (уровень конкуренции, уровень спроса и предложения на рынке, уровень деловой активности, абсолютная и текущая емкость рынка и пр.).

По аналогии с классификацией рынков по уровню входных барьеров с позиций экономики отраслевых рынков [1; 15], можно определить четыре уровня институциональной сложности рынка (табл. 3).

Важно отметить, что в данном исследовании автор не ставит задачи операционализации и нахождения количественного интегрального показателя, определяющего уровень институциональной сложности рынка. Статья в большей степени направлена на поиск и выработку методологии оценки, позволяющей определить институциональную специфику и закономерности развития любого рынка по заданному алгоритму.

Table 3 – Classification of markets according to the level of institutional complexity

Type of market	Characteristic of sectoral market	Probable type of market according to the level of competition	Institutional characteristics of market
Easy	1. Absence of competitors in a market that enjoy any cost advantages, high number of market participants. 2. No strategic barriers. 3. High capital mobility. 4. Competition in upstream market (freedom in buying resources). 5. In most cases, the market is growing, supply outstrips demand. 6. Substantial product differentiation	Perfect competition (almost is not met in practice). Monopolistic competition	1. Simple institutional structure (standard (market) rules and mechanisms of coordination of interaction between market participants). 2. Insubstantial institutional barriers to entry. 3. Domination of neoclassical contracts. 4. Active formal institutional framework established by government bodies. 5. Insubstantial role of informal institutions
Granted	1. No strategic barriers due to their inefficiency in long-term prospect. 2. Supply follows demand, because the number of buyers is limited. 3. There are several major players. 4. Products differentiate insignificantly, substitute goods are rare	Monopolistic competition. Oligopoly	1. Institutional structure is complex but rarely changes. 2. Substantial institutional barriers to entry. 3. Substantial number of formal and informal institutions regulating relations in the market. 4. Presence of relational contracting
Captured	1. There is the dominating firm (25% or more market share) and competitive environment (market followers, small and medium-sized business). 2. Strategic barriers on the part of dominating firm. 3. Supply follows demand, because the number of buyers is limited. 4. Products differentiate insignificantly, substitute goods are rare	Oligopoly. Market with dominating firm	1. Institutional structure is determined by the dominating firm. 2. Substantial institutional barriers to entry. 3. Domination of relational contracting (duality of informal and formal institutions). 4. Enforcement mechanisms are determined by or connected with activities of the dominating firm
Blocked	1. One participant (association of participants). 2. Barriers to entry are due to strategic barriers. 3. Market participants can control demand. 4. Products differentiate insignificantly, substitute goods are rare	Cartels. Natural monopoly	1. Institutional structure of a market is determined by association of market participants or by the sole participant. 2. Institutional barriers to entry are almost insurmountable. 3. Domination of relational contracting (duality of informal and formal institutions). 4. Enforcement mechanisms are determined by or connected with activities of the dominating firm

* Source: the author.

It is worth noting that in the present research the author is not undertaking the task of operationalizing and finding a quantitative integral indicator specifying the level of institutional complexity of a market. The paper mainly aims at drawing up the assessment methodology to identify institutional specificity and regularities of development of any market in accordance with the algorithm.

POSSIBLE DIRECTIONS FOR COMPANY DEVELOPMENT: CONCLUSIONS ON THE BASIS OF INSTITUTIONAL ANALYSIS OF A MARKET

Level of institutional complexity of a market influences strategic and tactical steps of a company operating in the market. Actually, the more complex and dynamic the market is, the more expensive the adaptation will be for firms present in this market.

The statement that the choice of a strategy for the most part is determined by the specifics of a company environment is confirmed in overwhelming majority of economic researches and does not require any further verification. It is much more important to identify the nature of interaction, the correlation and its degree between the level of institutional complexity of a market and the size of company resources (its specific assets).

The principal idea of the resource-based view of the firm introduced by E. Penrose [28] and B. Wernerfelt [29] is that companies' competitiveness is based on unique resources at their disposal, which are either sources of economic rent or sources of economizing on costs. The transaction costs theory treats resources as specific assets that may not be used alternatively without having a substantial loss in their capacity [20. P. 167].

C.W. Hofer and D. Schendel [26. P. 145] specify six types of resources: financial, physical, human, technological, organizational and reputational. R. Grant [27. P. 119] has extended this classification with the seventh type – non-material resources.

It seems that the more complicated institutional environment of a company is, the larger (both in amount and variety) specific assets are required for a company to gain sustainable competitive advantages. Institutional structure of a market will dictate necessity of certain types of specific assets for a company to retain sustainable competitive advantages.

Indeed, this dependence can be explained by the following facts:

- initially to overcome institutional barriers to entry (exit) a company needs more resources (for instance, to get license a company uses four types of assets simultaneously: financial, physical, human, technological);

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВЫВОДЫ НА ОСНОВЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РЫНКА

Уровень институциональной сложности рынка определяет стратегические и тактические шаги в деятельности компаний, работающих на данном рынке. Фактически чем сложнее и динамичнее рынок, тем более затратной будет адаптация для фирм, которые на нем функционируют.

Утверждение, что выбор стратегии во многом определяется спецификой среды деятельности предприятия, подтверждено в подавляющем количестве экономических исследований и не требует дальнейших серьезных доказательств. Важнее установить характер взаимодействия, наличие и степень корреляции между уровнем институциональной сложности рынка и размером ресурсов компании (ее специфических активов).

Главная идея ресурсного подхода (resource-based view of the firm), основоположниками которого считаются Э. Пенроуз [28] и Б. Вернерфельт [29], состоит в том, что предприятия конкурентоспособны ввиду обладания уникальными ресурсами, которые являются источниками экономических рент либо источником экономии на издержках. Теория трансакционных издержек трактует ресурсы как специфические активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их потенциале [20. С. 167].

К. Хофер и Д. Шендел [27. P. 145] выделяют шесть типов ресурсов: финансовые, физические, человеческие, технологические, организационные и репутационные. Р. Грант [26. P. 119] расширил эту классификацию, добавив к ней седьмой тип – нематериальные ресурсы.

Представляется, что чем сложнее институциональная среда деятельности компании, тем больше (как по количеству, так и по разнообразию) специфических активов требуется предприятию для достижения устойчивых конкурентных преимуществ. Институциональная структура рынка будет определять необходимость конкретных видов специфических ресурсов, требуемых предприятию для поддержания устойчивых конкурентных преимуществ.

Действительно, эта зависимость может быть объяснена следующими фактами:

- для преодоления институциональных барьеров входа (выхода) предприятию изначально требуется больше ресурсов (например, для получения лицензии могут быть задействованы сразу четыре вида активов: финансовые, физические, человеческие, технологические);
- удержание позиций на рынке (например, за счет ценовых или неценовых методов конкурентной борьбы) также связано с наличием у предприятия различных видов ресурсов; чем больше уровень неравенства на рынке, тем больше требуется ресурсов для удержания рыночной доли и уровня прибыли.

Важно отметить, что на рынках с «легким» входом также требуется наличие специфических активов, но ресурсная стратегия предприятия может быть сосредоточена на усилении одного-двух приоритетных ресурсов. Тестирование гипотезы на различных рынках (см., например, [11]) показывает, что данная зависимость подтверждается эмпирическими исследованиями.

Итак, выявление специфики категорий «рынок» и «среда деятельности фирмы» через призму неоинстиуционального подхода позволило в рамках данной статьи определить отличительные параметры оценки институциональной среды деятельности предприятий.

В основе предложенной методологии институционального анализа рынка лежит оценка его уровня сложности. Результаты диагностики специфических институциональных параметров рынка по предложенному алгоритму позволят предприятиям корректировать свои ресурсные стратегии. ■

Источники

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: учебник. М.: Изд-во «Магистр», 1998.
2. Василенко Н.В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования // Проблемы современной экономики. 2008. № 3(27).
3. Вольчик В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов. URL: www.libertarium.ru /88725/ cms_subscribe.
4. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Жук А., Кизилова Е. Российский рынок алкогольной продукции: институциональный анализ, выводы, предложения // Экономика отраслевых рынков. 2013. Т. 4. № 3. С. 47–57.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2004.
7. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2004.
8. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2006.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
11. Орехова С.В., Леготин Ф.Я. Содержательные и эмпирические аспекты институционального российского трубного рынка // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. № 4.
12. Перепелица Г.В. Формирование институциональной среды в российской экономике: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2006.
13. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: РЭШ, 1998 (препринт).
14. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
15. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
16. Степанова О.А., Алтынникова Л.А., Минакова Е.И., Кузнецова И.В. Институциональная среда, российский вариант // Российское предпринимательство. 2009. № 1. Вып. 2.
17. Сухарев О.С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 41(179). С. 7–24.
18. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М, 2008.
19. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 25–38.
20. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / пер. с англ. Е.Ю. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
21. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. под ред. В.С. Катькало и Н.П. Дроздовой. СПб.: Изд. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005.
22. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории: пер. с англ. М.: Дело, 2003.
23. Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год: монография. М.: Логос, 1999. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf.

• ability to retain positions in the market (for example, using price and non-price methods of competitive struggle) is also linked with company's available resources; the greater the level of inequality in the market is, the bigger resources are required to retain market share and maintain the level of profit.

It is important to note that in the markets with "easy" entry, companies needs specific assets as well, but their resource strategy may concentrate on strengthening one or two priority resources. Having tested this hypothesis in various markets (see [11]) the author is able to say that such dependence is confirmed by empirical research.

Thus, revealing the specifics of the concepts "market" and "company environment" through the prism of neoinstitutional approach within the present paper enabled us to identify distinctive parameters in assessment of institutional environment of a company.

The suggested methodology of institutional analysis of a market is based on assessing the level of its complexity. The results of diagnosis of specific institutional parameters of a market using the proposed algorithm will allow companies to adjust their resource strategies. ■

24. Akerlof G.A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. № 3. Pp. 488–500.

25. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971.

26. Grant R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // California Management Review. 1991. Vol. 33. № 3. Pp. 114–135.

27. Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts. West Publishing: St. Paul, MN, 1978.

28. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm. N.Y.: John Wiley, 1959.

29. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. 1984. № 2(2). Pp. 171–180.

References

1. Avdasheva S.B., Rozanova N.M. Teoriya organizatsii otraslevykh rynkov [Theory of industrial organization]. Moscow, ICHP "Izdatelstvo Magistr", 1998.

2. Vasilenko N.V. Institutsionalnaya sreda organizatsiy: kharakteristiki i urovni regulirovaniya [Institutional environment of organizations]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of Modern Economics*, 2008, no. 3(27).

3. Volchik V. *Effektivnost rynochnogo protsessa i evolyutsiya institutov* [Efficiency of market process and evolution of institutions]. Available at: www.libertarium.ru /88725/ cms_subscribe (in Russ.).

4. Yeliseyev A.N., Shulga I.Ye. *Institutsionalnyy analiz intellektualnoy sobstvennosti* [Institutional analysis of intellectual property]. Moscow, INFRA-M Publ., 2005.

5. Zhuk A., Kizilova Ye. Rossiyskiy rynok alkogolnoy produktsii: institutsionalnyy analiz, vyvody, predlozheniya [Russian market of alcoholic beverages: institutional analysis, conclusions, and suggestions. *Ekonomika otraslevykh rynkov – Economics of Sectoral Markets*, 2013, vol. 4, no. 3.

6. Kotler Ph. *Marketing menedzhment* [Marketing management]. Saint-Petersburg, Piter Publ., 2004.

7. Kleyner G.B. *Evolyutsiya institutsionalnykh sistem* [Evolution of institutional systems]. Moscow, Nauka Publ., 2004.

8. Kuzminov Ya.I., Bendukidze K.A., Yudkevich M.M. *Kurs institutsionalnoy ekonomiki: instituty, seti, transaktsionnyye izderzhki, kontrakty* [Course in institutional economics: institutions, networks, transaction costs, contracts]. Moscow, HSE Publ., 2006.

9. North D. *Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional change and economic performance]. Moscow, Nachala Publ., 1997.

10. Oleynik A.N. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economics] Moscow, INFRA-M Publ., 2000.

11. Orekhova S.V., Legotin F.Ya. Soderzhatelnyye i empiricheskiye aspekty institutsionalnogo analiza rossiyskogo trubnogo rynka [Essential and empirical aspects of institutional analysis of Russian pipe market]. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii – Bulletin of Irkutsk State Academy of Economics*, 2015, no. 4 (August).

12. Perepelitsa G.V. *Formirovaniye institutsionalnoy sredy v rossiyskoy ekonomike* [Formation of institutional environment in Russian economy]. Diss. of Cand. Sc. (Econ.). Kazan, 2006.

13. Polterovich V.M. *Institutsionalnyye lovushki i ekonomicheskiye reform* [Institutional traps and economic reforms]. Moscow, Russian Economic School Publ., 1998.

14. Porter M.E. *Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and competitors]. Moscow, Alpina Business Books Publ., 2005.

15. Roy L.V., Tretyak V.P. *Analiz otraslevykh rynkov* [Analysis of industrial markets]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009.

16. Stepanova O.A., Altynnikova L.A., Minakova Ye.I., Kuznetsova I.V. Institutsionalnaya sreda, rossiyskiy variant [Institutional environment, Russian alternative]. *Rossiyskoye predprinimatelstvo – Russian Entrepreneurship*, 2009, no. 1, iss. 2.

17. Sukharev O.S. Metodologicheskiye osnovy institutsionalnogo analiza: staraya, novaya shkoly i meynstrim [Methodological bases of institutional analysis: the old, the new schools and mainstream]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya – Financial analytics: problems and solutions*, 2013, no. 41(179).

18. Tambovtsev V.L. *Teorii institutsionalnykh izmeneniy* [Theory of institutional change]. Moscow, INFRA-M Publ., 2008.

19. Tambovtsev V.L. Institutsionalnyy rynok kak mekhanizm institutsionalnykh izmeneniy [Market of institutions as the mechanism of institutional changes]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost – Social Sciences and Modern Times*, 2001, no. 5.

20. Williamson O.Ye. *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma* [The economic institutions of capitalism]. St.-Petersburg, Lenizdat Publ., SEV Press, 1996.

21. Furubotn E.G., Rikhter R. *Instituty i ekonomicheskaya teoriya: dostizheniya novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Institutions and economic theory: contributions of the new institutional economics]. St.-Petersburg, Publishing house of the Saint-Petersburg State University, 2005.

22. Hodgeson D. *Ekonomicheskaya teoriya i instituty: manifest sovremennoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Economic theory and institutions: a manifesto for a modern institutional economics]. Moscow, Delo Publ., 2003.

23. Shastitko A. Ye. Institutsionalnaya sreda khozyaystvovaniya v Rossii: osnovnyye kharakteristiki. Kuda idet Rossiya?... Krizis institutsionalnykh sistem: vek, desyatiletiye, god [Institutional environment in Russia: the main characteristics. Where is Russia headed? … The crisis of institutional systems: the age, a decade, a year]. Moscow, Logos Publisher, 1999. Available at: http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf (in Russ.).

24. Akerlof G.A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no. 3. (Aug.), 1970.

25. Davis L., North D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, 1971.

26. Grant R.M. *The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation*. California Management Review, vol. 33, no. 3, 1991.

27. Hofer C.W., Schendel D. *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. St. Paul, MN: West Publishing Co.,1978.

28. Penrose E.T. *The Theory of Growth of the Firm*. N.Y.: John Wiley & Sons, 1959.

29. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, no. 2(2), 1984.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

О парадоксе доходности и риска в российских промышленных компаниях

РАМЕНСКАЯ Людмила Александровна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративной экономики и управления бизнесом

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-78
E-mail: ramen_lu@mail.ru

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ
ПАРАДОКС ДОХОДНОСТИ И РИСКА
ПАРАДОКС БОУМАНА

Аннотация

В статье исследуется характер взаимосвязи доходности и риска на примере компаний металлургической, деревообрабатывающей, химической и нефтедобывающей отраслей промышленности. Констатируется наличие отрицательной взаимосвязи между показателями доходности и риска для большинства компаний выборки.

JEL classification

D81

В настоящее время российские компании функционируют в условиях высокой неопределенности, что повышает актуальность вопросов управления рисками.

Несмотря на то что академический интерес к взаимосвязи между риском и доходностью компании не угасает много лет, вопрос об определении уровня риска, который компании следует принимать в качестве допустимого, остается открытым.

Чрезмерно осторожная компания, избегающая повышенного риска, теряет гибкость, что приводит к утрате конкурентных преимуществ в средне- и долгосрочной перспективе. Компания, принимающая избыточный риск, приводящий к высокой волатильности финансовых показателей, может оцениваться потенциальными инвесторами с дисконтом, следовательно, стоимость привлекаемого капитала может увеличиваться.

Традиционной точкой зрения на взаимосвязь риска и доходности является требование большей доходности, компенсирующей повышенный риск.

В качестве основного аргумента приводится то соображение, что разумный инвестор, не приемлющий риска, при рассмотрении инвестиционного проекта с более высоким риском будет требовать (ожидать) более высокой доходности проекта, следовательно, риск и доходность инвестиционного проекта следует рассматривать совместно [1].

Существуют эмпирические свидетельства того, что в рамках отдельных отраслей, принятие риска обеспечивает более высокие прибыли. Например, в исследовании M.R. Wallis «Corporate Risk Taking and Performance: A 20-Year Look at the Petroleum Industry» на основе анализа инвестиционных решений 50 крупнейших компаний нефтегазовой отрасли США доказывается, что компании, занимающиеся разработкой новых нефтяных месторождений, т.е. принимающие на себя повышенные риски, показывали более высокие прибыли [10].

Среди отечественных работ, следует отметить совместное исследование компании КПМГ и Государственного университета – Высшей школой экономики (ГУ-ВШЭ) по вопросам применения российскими компаниями методов управления на основе стоимости, где на выборке 68 крупнейших российских компаний было подтверждено наличие положительной взаимосвязи между риском и экономической добавленной стоимостью (EVA) [2].

При кажущейся очевидности данной позиции в широко цитируемом исследовании, проведенном Эвардом Боуманом, эмпирически подтверждается наличие негативной связи между риском и доходностью в большинстве отраслей промышленности. Данное явление получило название «Парадокс Боумана» [4]. Впоследствии это явление подверглось серии тестов [3; 6–9].

По мнению Э. Боумана, эффективный рынок может устранять данный парадокс, поскольку компании с более высокими доходами и низкими рисками (понимаемыми как дисперсия прибыли) становятся более привлекательными для инвестора и, как следствие, более дорогими на рынке, тем самым доход покупателя уменьшается [4; 5].

Среди объяснений причин возникновения данного парадокса отмечаются поведение менеджеров, эффективность стратегического управления и «сглаживание» прибыли.

Менеджеры менее прибыльных и даже убыточных организаций, стремящиеся к повышению своей результативности, прибегают к более рискованному распределению ресурсов; при этом более прибыльные компании не испытывают потребности принимать такие риски [6]. В одной из более поздних работ компании, имеющие отрицательную корреляцию между доходностью и риском, названы «охотниками за риском» [7].

Под «сглаживанием» прибыли понимается снижение различий между показателями прибыли в различные пе-

On the Risk-Return Paradox in Russian Industrial Companies

Lyudmila A. RAMENSKAYA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Corporate Economics and Business Management Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-78
E-mail: ramen_lu@mail.ru

Keywords

RISK MANAGEMENT
RISK-RETURN PARADOX
BOWMAN'S PARADOX

Abstract

The article examines the nature of interrelation between risk and return using the case of companies involved in steel, wood processing, chemical and oil industries. The author states that there is a negative relationship between risk and return indicators for the majority of the companies in the sample.

JEL classification

D81

риоды, которое может быть вызвано как реальными причинами, например планированием инвестиционных проектов, так и манипуляциями с бухгалтерской отчетностью [8; 9].

Эффективное стратегическое управление, по-видимому, должно обеспечить минимизацию рисков и максимизацию доходов компании в долгосрочном периоде.

Целью данной работы является рассмотрение взаимосвязи риска и доходности на примере российских промышленных компаний. Следует отметить, что подобных исследований по данным российских компаний не проводилось.

Поскольку исследование данного типа подразумевает сравнение показателей доходности капитала с усредненным значением, представляется целесообразным рассматривать компании в разрезе отдельных отраслей, для сравнения данных о доходности со среднеотраслевым уровнем.

Для целей исследования были отобраны организации в форме открытого акционерного общества нефтедобывающей, металлургической, деревообрабатывающей и химической отраслей промышленности.

Подобный подход к формированию выборки обусловлен как наличием репрезентативного количества компаний отрасли, так и различным уровнем доходности и риска, присущим данным отраслям промышленности.

Выбор компаний в форме ОАО объясняется относительной информационной открытостью, наличием потребностей в привлечении внешнего финансирования, и как следствие, более высокой развитостью управленческого инструментария.

Выборка была сформирована автором на основе данных российских компаний за семилетний период 2007–2013 гг.; выборку составили данные по 139 компаниям металлургической, 86 нефтедобывающей, 122 деревообрабатывающей и 252 химической отраслей промышленности.

Информационной основой исследования послужила созданная автором самостоятельно база данных, источником исходных данных бухгалтерской отчетности, используемых в настоящей работе, выступила «Система профессионального анализа рынков и компаний СПАРК» (www.spark-interfax.ru).

Анализ панельных данных обусловлен как необходимостью учитывать индивидуальные различия между компаниями выборки, так и расчетом показателей вариации дохода компании во времени.

Анализ основывался на годовых данных, однако по некоторым объектам данные за отдельные годы отсутствовали, что в первую очередь связано с процессами реструктуризации, также из выборки были исключены отдельные абнормально высокие и низкие значения.

Поскольку количество наблюдений для некоторых компаний различно (12% выборки), панельные данные являются несбалансированными. Однако следует отметить, что оценки могут считаться состоятельными, если характер отсутствующих данных случаен, т.е. вероятность отсутствия не зависит от величины переменной, данные по которой отсутствуют.

Показатель оценки доходности компании должен отвечать следующим требованиям:

- позволять оценивать эффективность деятельности компании для собственников и потенциальных инвесторов, поскольку показателем эффективного принятия риска является рост благосостояния собственников в результате принятых решений;
- обеспечивать сопоставимость компаний, отличающихся по размеру.

Первому требованию отвечает широкий спектр стоимостных показателей, однако практически все они являются абсолютными, обоим требованиям отвечает коэффициент рентабельности собственного капитала, который и был выбран в данном исследовании.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (Return On Equity,

Таблица 1 – Фрагмент панели исходных данных исследования

Компания	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Чистая прибыль (убыток), тыс. р.							Величина среднегодового акционерного капитала, тыс. р.						
ОАО «Аванта»	2 453	806	2 200	2 413	660	710	5 567	32 149,4	34 008,4	35 541,2	38 120,1	39 759	40 340,9	43 526,2
ОАО «Авва Рус»	191	402	3 955	72 491	287 871	72 350	25 765	2 455	3 586,1	5 971,6	44 266,6	224 408,3	407 376,1	459 269,2
ОАО «Азот»	426 475	166 771	638 175	1 653 450	6 425 937	10 326 562	1 049 213	2 236 366	2 504 069,1	6 606 366,5	4 225 530,3	9 319 705,6	13 876 057,5	14 491 892,3
ОАО «Биомед» имени И.И. Мечникова	40 547	383 365	119 516	50 255	309 387	146 438	–145 070	–559 269	–18 083 254,7	1 135 004,7	403 979,1	5 199 781,5	1 656 538,5	–716 395,1
ОАО «Березниковский содовый завод»	–15 839	–4 432	23 081	31 022	16 248	25 994	67 383	–118 733,1	–4 870,3	149 198,4	777 493,7	84 625	330 292,2	–866 105,4
ОАО «Венфа»	–1 868	3 292	–2 115	2 403	–2 844	–5 682	–4 822	22 669,9	23 700,5	26 437,5	24 102,3	21 399,5	16 930,9	11 472,8
ОАО «Волгодонский химический завод «Кристалл»	4 747	7 101	12 723	4 125	5 112	7 057	7 057	3 448,1	7 497,6	15 536,7	19 284,7	18 395,1	21 084,6	26 381,3
ОАО «Дальхимпром»	–54	–911	572	1 805	2 038	1 530	1 487	14 210,5	12 867,2	12 407,8	13 591,9	15 521,7	17 307,7	18 312,8
ОАО «Ивановская фармацевтическая фабрика»	1 095	962	–4 290	4 357	884	362	1 381	280,5	789,0	–1 284	–1 211	1 401,4	2 024,6	2 895,8
ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод»	–16 784	3 329	79 043	110 954	41 309	33 445	70 566	142 357,9	121 496,4	158 180,9	253 146,2	329 155,4	366 721,5	418 540,9

Таблица 2 – Фрагмент расчета показателей доходности и риска

Компания	Коэффициент рентабельности капитала (ROE), %							$ROE_{ср}$,%	V_{ROE}	Оценка значения $ROE_{ср}$	Оценка значения V_{ROE}
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013				
ОАО «Аванта»	7,63	2,37	6,19	6,33	1,66	1,76	12,79	5,53	0,73	Низкий	Низкий
ОАО «Авва РУС»	7,78	11,21	66,23	163,76	128,28	17,76	5,61	57,23	1,13	Высокий	Низкий
ОАО «Азот»	19,07	6,66	9,66	39,13	68,95	74,42	7,24	32,16	0,91	Высокий	Низкий
ОАО «Биомед» им. И.И. Мечникова	–7,25	–2,12	10,53	12,44	5,95	8,84	20,25	6,95	1,32	Низкий	Низкий
ОАО «Березниковский содовый завод»	13,34	91	15,47	3,99	19,2	7,87	–7,78	20,44	1,58	Высокий	Высокий
ОАО «Венфа»	–8,24	13,89	–8	9,97	–13,29	–33,56	–42,03	–11,61	1,78	Низкий	Высокий
ОАО «Волгодонский химический завод «Кристалл»	137,67	94,71	81,89	21,39	27,79	33,47	26,75	60,52	0,74	Высокий	Низкий
ОАО «Дальхимпром»	–0,38	–7,08	4,61	13,28	13,13	8,84	8,12	5,79	1,28	Низкий	Низкий
ОАО «Ивановская фармацевтическая фабрика»	390,37	121,93	334,11	–359,79	63,08	17,88	47,69	87,90	2,79	Высокий	Высокий
ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод»	–11,79	2,74	49,97	43,83	12,55	9,12	16,86	17,61	1,25	Высокий	Низкий
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…		
Медиана по значениям всех компаний отрасли								9,62	1,34		

Таблица 3 – Взаимосвязь между риском и доходностью в российских компаниях металлургической промышленности

Средний ROE	Квадратический коэффициент вариации ROE (V_{ROE})	
	Высокий	Низкий
Высокий	20	49
Низкий	49	21

Таблица 4 – Взаимосвязь между риском и доходностью в российских компаниях химической промышленности

Средний ROE	Квадратический коэффициент вариации ROE	
	Высокий	Низкий
Высокий	44	82
Низкий	82	44

Таблица 5 – Взаимосвязь между риском и доходностью в российских компаниях деревообрабатывающей промышленности

Средний ROE	Квадратический коэффициент вариации ROE	
	Высокий	Низкий
Высокий	19	42
Низкий	42	19

Таблица 6 – Взаимосвязь между риском и доходностью в российских компаниях нефтедобывающей промышленности

Средний ROE	Квадратический коэффициент вариации ROE	
	Высокий	Низкий
Высокий	2	43
Низкий	15	26

ROE) – отношение чистой прибыли компании к среднегодовой величине акционерного капитала. Рентабельность собственного капитала характеризует доходность бизнеса для его владельцев, рассчитанную после вычета платы за привлеченный заемный капитал.

Традиционным способом оценки риска компании является измерение волатильности показателей доходности. Следовательно, риск, как правило, оценивается в виде среднеквадратического отклонения и коэффициентов вариации.

Риск оценивался на основе квадратического коэффициента вариации рентабельности собственного капитала (ROE) (отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической), данный показатель является одним из наиболее популярных относительных показателей вариации. Поскольку значение средней арифметической ROE может быть как положительным, так и отрицательным, для корректного сопоставления показателей риска был взят модуль данного показателя.

Исследование проходило в два этапа. На первом этапе рассматривалось наличие парадокса Боумана в компаниях выборки – действительно ли компании, имеющие доходность выше средней, склонны к более высокому риску, т.е. имеют более высокую вариацию доходности.

Иллюстрация расчетов на данном этапе исследования проводится на примере 10 компаний химической промышленности, исходные данные по которым представлены в табл. 1.

Исследование на данном этапе представляло собой определенную последовательность действий.

1. Был рассчитан коэффициент ROE на основе панели исходных данных в разрезе отдельных отраслей. Пример результатов расчета представлен в табл. 2.

2. На основе рассчитанных величин коэффициентов были определены значение средней рентабельности собственного капитала для компании выборки ($ROE_{ср}$), а также квадратический коэффициент вариации этого показателя (V_{ROE}), которые в данном исследовании представляют собой показатели доходности и риска.

3. Рассчитанные значения были разделены на «высокие» и «низкие» относительно медианы по всем компаниям отрасли.

Подобным образом были проведены расчеты по всем компаниям выборки. Результаты представлены в виде таблиц (табл. 3–6), в каждом квадранте которых содержится соответствующее число компаний.

На основании табл. 3–6 можно утверждать, что для большинства компаний выборки отсутствует положительная связь между риском и доходностью, следовательно, можно констатировать наличие парадокса Боумана в российских компаниях рассматриваемых отраслей промышленности.

Следует также отметить, что подобное межотраслевое исследование продемонстрировало отсутствие зависимости между показателями доходности и риска, что, очевидно, объясняется существенным различием в доходности отраслей.

На втором этапе исследовалась межотраслевая зависимость между показателями риска и доходности для двух групп компаний: 1) демонстрирующие наличие положительной взаимосвязи риска и доходности (квадранты «высокая доходность – высокий риск» и «низкая доходность – низкий риск»); 2) те, которые демонстрируют наличие отрицательной связи («высокая доходность – низкий риск» и «низкая доходность – высокий риск»).

Таким образом, в первую группу вошло 195 компаний, во вторую – 404 (значения компаний, выбранных для примера, выделены на рис. 1 и 2 цветом).

По результатам исследования (рис. 1 и 2) можно сделать вывод о наличии слабой взаимосвязи между показателями риска и доходности, однако очевидно, что зависимость в обоих случаях имеет нелинейный характер (коэффициент аппроксимации для экспоненциального тренда в два раза больше, чем для линейного).

Слабая связь объясняется множеством внешних факторов, влияющих на уровень доходности компаний, таких как экономический кризис, внутриотраслевые циклические колебания и пр.

Для компаний первой группы (рис. 1) нелинейная зависимость свидетельствует о том, что при превышении компанией определенного уровня риска его влияние на доходность снижается.

На основании анализа зависимости для второй группы компаний (рис. 2) можно сделать вывод о том, что для компаний с низкой доходностью незначительное снижение риска приведет к существенному увеличению доходно-

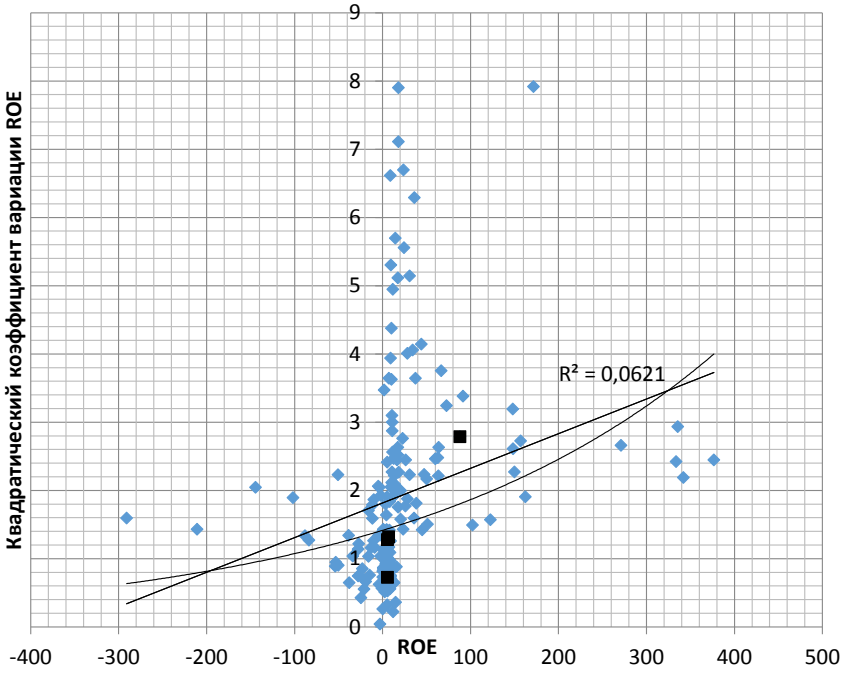


Рис. 1. Эмпирическая взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и квадратическим коэффициентом вариации собственного капитала компаний первой группы

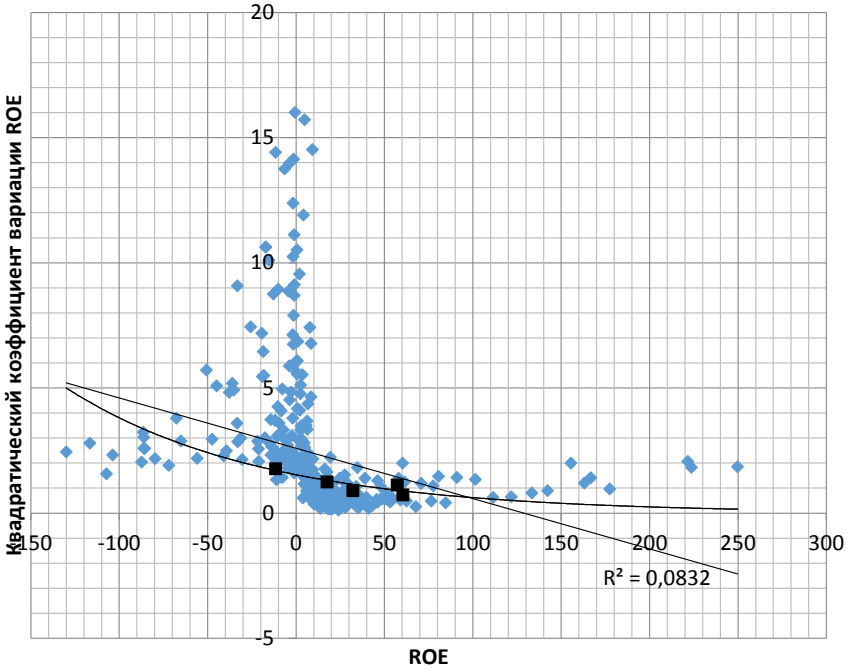


Рис. 2. Эмпирическая взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и квадратическим коэффициентом вариации собственного капитала компаний второй группы

сти, однако постепенно, со снижением уровня риска его влияние на доходность уменьшается.

Таким образом, можно констатировать, что независимо от характера взаимосвязи между риском и доходностью принятие избыточного риска имеет неблагоприятные последствия для компании, поскольку в первом случае не обеспечивает адекватного роста доходов, а во втором случае приводит к их существенному снижению.

Данные выводы коррелируют с концепцией приемлемого риска, согласно которой для каждой компании существует приемлемый уровень риска, устанавливаемый в соответствии со стратегией развития организации.

Задачами управления риском на корпоративном уровне должны стать обеспечение положительной взаимосвязи между риском и доходностью за счет управления стратегическими рисками, установление и регулярный пересмотр уровня приемлемого риска в соответствии с изменениями перспектив, а также контроль над действиями менеджмента в части недопущения принятия избыточных рисков. ■

Источники

1. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М.: Вильямс, 2012.
2. Создание экономической прибыли: анализ российских компаний. URL: www.cfin.ru/management/finance/valman/practice.shtml.
3. Andersen T.J., Denrell J., Bettis R.A. Strategic responsiveness and Bowman's risk–return paradox // Strategic Management Journal. 2007. № 28. Pp. 407–429. URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.596/epdf.
4. Bowman E.H. A Risk/Return Paradox for Strategic Management // Sloan Management Review. 1980. Vol. 21. Pp. 17–31. URL: http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/48928.
5. Bowman E.H. Content Analysis of Annual Reports for Corporate Strategy and Risk // Strategic Management. 1984. Vol. 14, No. 1. Pp. 61–71. URL: www.jstor.org/stable/25060520.
6. Fiegenbaum A., Thomas H. Attitudes Towards Risk and the Risk-Return Paradox; Prospect Theory Explanations // Academy of Management Journal. 1988. Vol. 31. Pp. 85–106. URL: http://amj.aom.org/content/31/1/85.full.
7. Fiegenbaum A., Thomas H. Strategic risk and competitive advantage: an integrative perspective // European Management Review. 2004. Vol. 1. Pp. 84–95. URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1057/palgrave.emr.1500002/epdf.
8. Lehner J.M. Shifts of reference points for framing of strategic decisions and changing risk–return associations // Management Science. 2000. № 46. Pp. 63–76. URL: www.jstor.org/discover/10.2307/2634908?sid=21105437827521&uid=2&uid=3&uid=387912291&uid=60&uid=3738936.
9. Miller K.D., Chen W. Variable organizational risk preferences: tests of the March–Shapira model // Academy of Management Journal. 2004. № 47. Pp. 105–115. URL: http://amj.aom.org/content/47/1/105.full.
10. Wallis M.R. Corporate Risk Taking and Performance: A 20-Year Look at the Petroleum Industry // Journal of Petroleum Science and Engineering. 2005. Vol. 48. Pp. 127–140. URL: www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0920410505001026.

References

1. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. *Economics* [Russ. ed.: Samuelson P.A., Nordhaus V.D. Ekonomika. Moscow, Williams Publ., 2012].
2. Generating economic return: the analysis of Russian companies. Available at: www.cfin.ru/management/finance/valman/practice.shtml (in Russ.).
3. Andersen T.J., Denrell J., Bettis R.A. Strategic responsiveness and Bowman's risk–return paradox. *Strategic Management Journal*, 2007, № 28, pp. 407–429. Available at: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.596/epdf.
4. Bowman E.H. A Risk/Return Paradox for Strategic Management. *Sloan Management Review*, 1980, vol. 21, pp. 17–31. Available at: http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/48928.
5. Bowman E.H. Content Analysis of Annual Reports for Corporate Strategy and Risk. *Strategic Management*, 1984, vol. 14, no. 1, pp. 61–71. URL: www.jstor.org/stable/25060520.
6. Fiegenbaum A., Thomas H. Attitudes Towards Risk and the Risk-Return Paradox; Prospect Theory Explanations. *Academy of Management Journal*, 1988, vol. 31, pp. 85–106. Available at: http://amj.aom.org/content/31/1/85.full.
7. Fiegenbaum A., Thomas H. Strategic risk and competitive advantage: an integrative perspective. *European Management Review*, 2004, vol. 1, pp. 84–95. Available at: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1057/palgrave.emr.1500002/epdf.
8. Lehner J.M. Shifts of reference points for framing of strategic decisions and changing risk–return associations. *Management Science*, 2000, no. 46, pp. 63–76. Available at: www.jstor.org/discover/10.2307/2634908?sid=21105437827521&uid=2&uid=3&uid=387912291&uid=60&uid=3738936.
9. Miller K.D., Chen W. Variable organizational risk preferences: tests of the March–Shapira model. *Academy of Management Journal*, 2004, no. 47, pp. 105–115. Available at: http://amj.aom.org/content/47/1/105.full.
10. Wallis M.R. Corporate Risk Taking and Performance: A 20-Year Look at the Petroleum Industry. *Journal of Petroleum Science and Engineering*, 2005, vol. 48, pp. 127–140. Available at: www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0920410505001026.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Роль налога на прибыль организаций в формировании доходной базы региональных бюджетов[1]

СУЛЕЙМАНОВ Магомед Магомедович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов, денежного обращения и кредита

Дагестанский государственный университет
367025, РФ, Республика Дагестан, г. Махачкала, ул. Гаджиева, 43а
E-mail: fefnews@mail.ru

МАГОМЕДОВА Раисат Маллаевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов, денежного обращения и кредита

Дагестанский государственный университет
367025, РФ, Республика Дагестан, г. Махачкала, ул. Гаджиева, 43а
E-mail: fefnews@mail.ru

МИРЗАХАНОВА Асият Мирзахановна
Ассистент кафедры налогов, денежного обращения и кредита

Дагестанский государственный университет
367025, РФ, Республика Дагестан, г. Махачкала, ул. Гаджиева, 43а
E-mail: fefnews@mail.ru

JEL classification

H20, H60

Аннотация

Статья посвящена исследованию роли налога на прибыль организаций в формировании доходной базы региональных бюджетов. Проведен анализ научных взглядов относительно природы прибыли, позволяющий обобщить основные ее характеристики. Дана характеристика прибыли организаций в условиях рыночной экономики. Раскрыта двойственная природа прибыли как источника воспроизводства и как цели предпринимательской деятельности. Аргументирован вывод о том, что в современных условиях прибыль стала выполнять роль связующего звена в механизме согласования интересов отдельных предпринимателей и государства в целом. Показано фискальное значение налога на прибыль в пополнении доходной части бюджетов разных уровней. Выявлены недостатки в порядке налогообложения прибыли и расчетов конкретного налога на прибыль, состоящие в сложности исчисления налогооблагаемой базы, наличии в законодательстве ряда неточностей широкого толка, провоцирующих негативный финансовый эффект. Обоснованы предложения по совершенствованию налогообложения прибыли организации.

Налог на прибыль организаций является важнейшим источником формирования доходной базы региональных бюджетов, от эффективности механизма его взимания зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность в стране. Поскольку налог на прибыль является бюджетообразующим, его фискальная природа и назначение как средства финансового обеспечения деятельности государства неоспоримы. В доходах бюджетной системы Российской Федерации роль налога на прибыль организаций достаточно существенна: он занимает третье место после НДС и НДПИ. Также высока его роль в формировании доходной базы бюджетов субъектов РФ.

Налог на прибыль организаций фактически является налогом на финансовый результат, сформированный в учете по факту совершения организацией всех хозяйственно значимых действий в истекшем периоде. На современном этапе прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. В традиционном понимании прибыль выступает как наиболее значимый и практически единственный показатель успеха предприятия и хорошего управления им.

Анализ научных взглядов относительно природы прибыли (см., например [3–6; 11; 13; 22]) позволил обобщить основные ее характеристики, раскрыть содержание ее функций (стимулирующая, воспроизводственная и контрольная) и сформулировать положение о месте и роли прибыли в современной рыночной экономике[2]. Так, в частности, профессор Б.Х. Алиев, отмечая роль налога на прибыль организаций, указывает его ведущее фискальное значение в формировании бюджетного дохода, как федерального (40%), так и региональных бюджетов (45%) [14. С. 194]. Профессор Г.Б. Поляк отмечает высокую роль налога на прибыль организаций в формировании территориальных бюджетов. За исследуемый период удельный вес налога на прибыль в доходах региональных бюджетов составил около 30% [16. С. 177].

Во многих представленных в экономической науке работах основное внимание акцентируется на двойственной природе прибыли (источник воспроизводства и цель предпринимательской

[1] Статья опубликована в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ №26.15.69.2014 К по теме исследования «Налоговый механизм как инструмент регулирования межрегиональной социально-экономической дифференциации на современном этапе».

[2] В экономической науке исследование прибыли главным образом осуществлялось с позиций ее происхождения и измерения. Изучение эволюции научных взглядов на природу прибыли позволило выделить две основные научные концепции: качественную (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) и количественную (Дж. Милль, А. Маршалл).

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

The Role of Corporate Income Tax in Formation of the Revenue Base of Regional Budgets

Magomed M. SULEYMANOV
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Taxes, Money Supply and Credit Dept.

Dagestan State University
367025, RF, the Republic of Dagestan, Makhachkala, Gadzhiev St., 43a
E-mail: fefnews@mail.ru

Raisat M. MAGOMEDOVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Taxes, Money Supply and Credit Dept.

Dagestan State University
367025, RF, the Republic of Dagestan, Makhachkala, Gadzhiev St., 43a
E-mail: fefnews@mail.ru

Asiyat M. MIRZAKHANOVA
Jr. Lecturer of Taxes, Money Supply and Credit Dept.

Dagestan State University
367025, RF, the Republic of Dagestan, Makhachkala, Gadzhiev St., 43a
E-mail: fefnews@mail.ru

Abstract

The paper is devoted to exploring the role of corporate income tax in formation of the revenue base of regional budgets. The analysis of scientific views on the nature of profit is carried out and helps us to generalise about its main characteristics. The distinctive features of corporate profit in the market economy are defined. The dual nature of profit as a source of reproduction and the aim of entrepreneurial activity is revealed. The authors argue that in today's conditions profit serves as a link in the mechanism of coordination of interests of entrepreneurs and the state. The fiscal importance of income tax in replenishing the revenue part of budget of different levels is displayed. The authors identify the disadvantages of the procedure of income taxation and calculation of a particular income tax which consist in the complexity of calculating the taxable base and the presence of a number of inaccuracies in the legislation provoking a negative financial effect. They propose measures for perfecting taxation of corporate profit.

Ключевые слова

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ
ДОХОДНАЯ БАЗА
РЕГИОНЫ
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ
НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ
НАЛОГОВЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ

Keywords

INCOME TAX
REVENUE BASE
REGIONS
TAX DEDUCTION
TAX ADMINISTRATION
FISCAL FEDERALISM

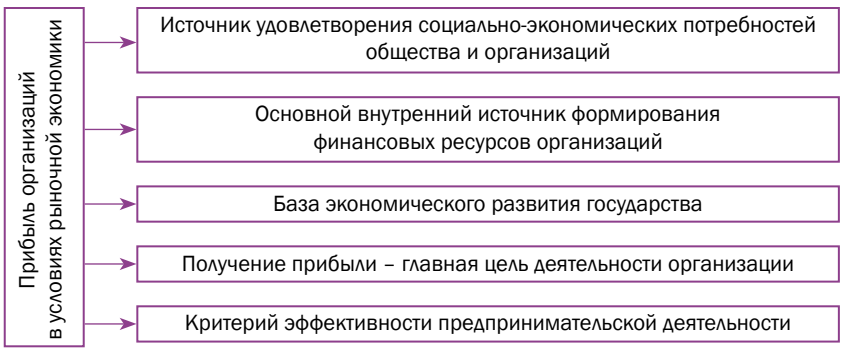
JEL classification

H20, H60

деятельности), а также на том, что в современных условиях прибыль стала выполнять роль связующего звена в механизме согласования интересов отдельных предпринимателей и государства в целом. Кроме того, в рыночной экономике возрастает социальная роль прибыли, так как она становится важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества и предприятия. Место прибыли в современной экономике представлено на рисунке.

Налог на прибыль является одной из основных современных форм налогового изъятия. Он занимает особое место в налоговых системах, так как напрямую уменьшает именно то, что по определению является целью предпринимательской деятельности. Налог на прибыль организаций является тем налогом, с помощью которого государство может наиболее активно воздействовать на развитие экономики. Именно налог на прибыль обладает наибольшим регулирующим воздействием на деятельность хозяйствующих субъектов по сравнению с другими налогами. Благодаря использованию дифференцированных налоговых ставок для отдельных налогоплательщиков и видов доходов, предоставлению целевых льгот (на развитие НИОКР, капитальное строительство, техническое перевооружение, занятость инвалидов, благотворительность), применению ускоренных методов амортизации, налог на прибыль может оперативно воздействовать на деятельность организаций, стимулировать инвестиционные и инновационные процессы в экономике. Посредством распределения ставки данного налога между уровнями бюджетной системы реализуются региональные аспекты экономической политики государства [12].

Налог на прибыль (доход) относится к группе прямых и пропорциональных налогов. Он занимает ведущее место среди доходных источников региональных



Характеристика роли прибыли организаций в условиях рыночной экономики

Таблица 1 – Прибыль и амортизация предприятий как источники финансирования инвестиций в основной капитал

Показатель	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доля прибыли в собственных источниках финансирования инвестиций, %	49,1	45,6	47,4	48,0	46,8	43,1	35,7
Доля амортизации в собственных источниках инвестиций, %	38,1	47,0	45,5	43,7	43,8	48,9	49,8
Прибыль, направленная на инвестирование основного капитала, млрд р. (в фактически действовавших ценах)	246,4	587,3	759,6	1010,1	1240,1	972,5	1338,4
Доля инвестируемой прибыли в сальдированном финансовом результате, %	24,1	18,2	13,3	16,7	32,6	21,9	21,8
Сумма амортизации, направляемой в инвестиции, млрд р. (в фактически действовавших ценах)	190,6	605,5	729,6	920,0	1161,3	1103,0	1866,5

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

бюджетов и используется в российской практике регулирования межбюджетных отношений [17. С. 53]. Механизм распределения доходов от взимания налога на прибыль организаций между бюджетами разных уровней бюджетной системы заключен в системе ставок этого налога. Согласно ст. 284 НК РФ ставка налога на прибыль организаций установлена в размере 20%. При этом:

1) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет;

2) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Фискальное значение налога на прибыть организаций остается достаточно высоким в структуре доходов консолидированного бюджета РФ. По мнению профессора Л.Л. Игониной, несмотря на общую тенденцию укрепления финансового состояния российских предприятий, в экономике страны сохраняется высокая доля неприбыльных и убыточных организаций [7. С. 5]. В отличие от стран с развитой экономикой, где за счет собственных источников компаний финансируется 70–80% потребности в инвестиционных ресурсах, в России совокупная доля собственных финансовых источников существенно ниже. Доля прибыли и амортизационных отчислений в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал составляет 39–42%. Сформировалась тенденция уменьшения доли прибыли и повышения доли амортизации в собственных источниках финансирования инвестиционной деятельности предприятий (табл. 1).

Ее вряд ли можно оценивать как позитивную, поскольку уменьшение прибыли, направляемой на цели реального инвестирования, не способствует расширенному воспроизводству основного капитала и созданию основ экономического роста в будущих периодах, в то время как амортизационные отчисления предназначены прежде всего для осуществления простого воспроизводства. Как отмечает ряд исследователей, далеко не все амортизационные отчисления были использованы по целевому назначению. Так, из общей суммы начисленной амортизации в 2008 г. – 1907,6 млрд р. – на цели, не связанные с инвестициями в основные фонды, было израсходовано 748,3 млрд р. (39,2%), в том числе на покупку ценных бумаг – 580 млрд р. (30,4%). В 2009 г. расходы на приобретение ценных бумаг за счет амортизации достигли 1,4 трлн р. [21. С. 11–12].

Как видно из табл. 2, в составе доходов республиканского бюджета Республики Дагестан ведущее место занимают отчисления от налога на прибыль организаций (8,2%). Анализ доходов республиканского бюджета Республики Дагестан показал существенный прирост налоговой базы, что можно объяснить региональной политикой привлечения инвесторов путем предоставления налоговых преференций. Заметный рост поступлений наблюдается по налогу на имущество организаций, который увеличился как в абсолютном выражении, так и в структуре всех доходов. В 2007 г. поступления по данному налогу составили 754,1 млн р., а в 2011 г. – 1 510,1 млн р., что в структуре всех доходов составило 2,1 и 3,6% соответственно. При этом выпадающие доходы по налогу на имущество компенсируются увеличением налога на прибыль вследствие активизации предпринимательской деятельности в регионе, в том числе за счет мер налоговой поддержки.

Несмотря на достаточно весомую роль в формировании доходов региональных бюджетов, по нашему мнению, нуждается в совершенствовании механизм налогообложения прибыли организаций в целях повышения его фискальной составляющей и стимулирования инвестиционной активности предприятий и организаций.

Основные задачи реформирования налога на прибыль – это расширение налоговой базы за счет легализации значительной части доходов предпринимателей теневого сектора экономики, привлеченных низкими ставками налога на прибыль. И в конечном счете это должно привести к увеличению налоговых доходов бюджета, т.е. к максимизации фискальной функции данного налога [1. С. 6; 2. С. 48].

В качестве основных резервов увеличения доходной базы по налогу на прибыль организаций можно выделить следующие:

1) общее улучшение делового и инвестиционного климата, социально-экономической ситуации в регионе, увеличение инвестиционной активности организаций;

2) улучшение финансового положения низкоприбыльных предприятий;

3) выявление и предупреждение применения налогоплательщиками нелегитимных механизмов уменьшения налоговой базы и общее повышение налоговой дисциплины организаций. Основным способом незаконного уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль является искусственное занижение рентабельности предприятия;

4) повышение обоснованности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот по налогу на прибыль с учетом их экономической, бюджетной и социальной эффективности;

5) оптимизация процесса налогового контроля, предполагающая количественное и качественное улучшение налоговых проверок, совершенствование надзора за деятельностью налогоплательщиков.

По мнению И.В. Караваевой, «оценивая в целом ситуацию, складывающую-

*Таблица 2 – Состав и структура доходов республиканского бюджета Республики Дагестан за 2007–2011 гг.**

Показатель	2007		2008		2009		2010		2011		2011 г. к 2007 г., %
	Сумма, млн р.	%	Сумма, млн р.	%	Сумма, млн р.	%	Сумма, млн р.	%	Сумма, млн р.	%	
Доходы, всего	36 649,7	100	39 639,4	100	52 771,8	100	48 554,4	100	41 832,8	100	114,1
Налоговые доходы	*6 821,3*	*18,6*	*9 306,6*	*23,5*	*9 009,9*	*17,1*	*10 225,5*	*21,1*	*9 924,8*	*23,7*	*145,4*
Из них:											
налог на прибыль организаций	1 495,1	4,1	2 559,6	6,4	3 444,3	6,5	3 760,3	7,7	3 445,2	8,2	230,4
налог на доходы физических лиц	3 645,8	9,9	4 529,0	11,4	3 344,1	6,3	3 694,7	7,6	3 400,4	8,1	93,2
акцизы	833,6	2,3	922,2	2,3	928,6	1,7	1 245,1	2,5	1 558,1	3,7	186,9
налог на добычу полезных ископаемых	36,5	0,1	50,4	0,1	32,8	0,1	13,4	0,1	10,9	0,1	29,8
налог на имущество организаций	754,1	2,1	1 246,2	3,1	1 459,1	2,7	1 511,9	3,1	1 510,1	3,6	200,2
транспортный налог	38,7	0,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–
налог на игорный бизнес	10,9	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
государственная пошлина	0,1	–	0,2	–	0,1	–	0,1	–	0,1	–	1,0
Неналоговые доходы	*0,2*	–	*0,3*	–	*0,9*	–	*0,3*	–	*0,3*	–	*1,5*
Безвозмездные поступления	*29 828,2*	*81,4*	*30 332,2*	*76,5*	*43 761,0*	*82,9*	*38 328,6*	*78,9*	*31 907,7*	*76,3*	*130,4*

* Рассчитано по данным Министерства финансов РД и материалам статистической налоговой отчетности УФНС РФ по РД.

ся в налоговой системе России с изменением порядка взимания налога на прибыль, следует отметить, что принятое решение несет в себе как положительный, так и отрицательный потенциал для отечественной экономики. С одной стороны, минимизация налоговой ставки отвечает перспективному направлению развития мировой налоговой практики, является попыткой стимулирования процесса легализации значительных объемов прибыли в теневой экономике. С другой стороны, ликвидация налоговых льгот означает ничто иное, как лишение российской налоговой политики регулирующей функции в инвестиционной сфере, отказ от налоговых методов стимулирования и регулирования инвестиционной предпринимательской активности» [10. С. 45].

С помощью налогов государство действительно способно создать благоприятные и привлекательные условия для определенных деловых сфер. В то же время нельзя допускать налогового подавления других сфер экономики. В связи с этим недооценка, как и переоценка, государством социального значения некоторых производств недопустима, так как в противном случае неизбежно нарушается свобода конкуренции и принцип справедливости [19. С. 62]. Налог на прибыль, как налог, уменьшающий прибыль, остающуюся в распоряжении предприятий, в данном случае является одним из самых сложных инструментов регулирования деятельности предприятий. Поэтому исследование различных мнений о роли льгот, ставок налога на прибыль как основных элементов регулирования деятельности предприятий имеет большое значение для дальнейшей оценки перспектив налога в российской системе налогообложения.

Существующая российская система подходов к налогообложению прибыли и расчетов конкретного налога на прибыль приобрела специфические черты: сложность исчисления налогооблагаемой базы, наличие в законодательстве ряда неточностей широкого толка, провоцирующих негативный финансовый эффект; чрезмерно широкая налоговая база, соответственно налогом фактически облагается не реально полученная предприятием прибыль, а некий «условный доход», так как предприятие, согласно действующему российскому законодательству, не может вывести из-под налогообложения все затраты, связанные с извлечением дохода. Наиболее значимой целью совершенствования фискального механизма налога на прибыль является обеспечение социально и экономически необходимого уровня налоговых доходов в бюджет [18. С. 66; 68].

Расходы, связанные с приобретением, созданием, реконструкцией, модернизацией, техническим перевооружением амортизируемого имущества, относящегося к мобилизационным мощностям, будут учитываться при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций через механизм начисления амортизации. Другие расходы (некапитального характера), включая затраты на содержание мощностей и объектов, необходимых для выполнения мобилизационного плана, подлежат учету единовременно в составе внереализационных расходов.

Одновременно уточнено положение о порядке применения повышающего коэффициента к основной норме амортизации по объектам, используемым в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. Для

*Таблица 3 – Направления реформирования налогообложения прибыли организаций и ожидаемые результаты**

Существующий порядок	Направления реформирования	Ожидаемые результаты
Определение финансового результата на базе обоснованных и документально подтвержденных затрат	Конкретизация периода получения прибыли, контроль над объемом себестоимости продукции, работ, услуг	Снижение затрат за счет ужесточения механизма контроля
Применение единой 20%-ной ставки налогообложения для субъектов всех отраслей народного хозяйства	Дифференциация ставок, введение повышенных ставок для субъектов финансового сектора	Придание научной обоснованности изъятию собственности налогоплательщика
Отмена налогового кредита, используемого ранее более чем 85% предприятий и организаций	Возврат ранее действовавшего налогового кредита для организаций при освоении капвложений	Повышение инвестиционной активности предприятий
Отмена 2%-ной ставки налога на прибыль, зачисляемой в местный бюджет муниципальных образований	Возврат 2%-ной ставки налога на прибыль, зачисляемой в местный бюджет	Увеличение налогооблагаемой базы местных бюджетов, снижение объема дотаций и необходимости введения новых налогов
Введение амортизационной премии вместо инвестиционной льготы прямого действия	Изменение методических подходов к формированию базы по начислению амортизационных отчислений (с первоначальной стоимости)	Формирование у предприятий фонда амортизации больших размеров, прекращение практики переоценки основных фондов, снижение роста цен

* Составлено авторами.

этого в Кодекс было внесено изменение, согласно которому специальный коэффициент, но не выше 2, может применяться в отношении основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, только в том случае, если указанные объекты были приняты на учет до 1 января 2014 г.

Вместе с тем необходимо дальнейшее совершенствование налогообложения прибыли организаций. Одна из значимых целей в данном направлении – пополнение бюджета необходимым уровнем налоговых поступлений для решения социальных и экономических проблем. Ставка налога является главным инструментом воздействия на увеличение доходов от налога на прибыль. Основные направления реформирования налогообложения прибыли организаций и ожидаемые результаты представлены в табл. 3.

Если сравнивать с зарубежными странами, то ставка налога на прибыль, равная в России 20% – одна из самых низких. Во множестве стран данный налог является прогрессивным, и его ставка зависит от уровня рентабельности, он служит действенным инструментом стимулирования малого бизнеса и позволяет изымать достаточные поступления в бюджет за счет сверхдоходов крупных корпораций.

В целях совершенствования амортизационной политики Правительством РФ рассмотрен вопрос о пересмотре концептуальных подходов к расчету амортизации для целей налогообложения с 2012 г. Так, предусматривается изменить пообъектное начисление амортизации, перейти на метод начисления амортизации по убывающему остатку.

В 2012–2013 гг. на правительственном уровне по налогу на прибыль организаций осуществлены следующие изменения:

- установлен с 2012 г. особый порядок переноса убытков при реорганизации организаций, ограничивающий сроки и размеры прибыли, которая направляется на погашение убытков преобразовываемых организаций;
- установлен порядок налогообложения экономической выгоды при предоставлении беспроцентных займов, кредитов, векселей и т.п.;
- повышен с 3 млн до 10 млн р. объем доходов от реализации, при получении которого организации уплачивают только квартальные, а не месячные авансовые платежи.

Стимулирование предпринимательской активности – одна из ключевых проблем современного этапа российских реформ, обеспечивающих устойчивый рост экономики. Налоговая система является важнейшим звеном в решении этой проблемы, она не только обеспечивает финансовыми ресурсами бюджет государства, но и создает стимулы к предпринимательской деятельности.

Одна из основных ролей воздействия на финансовое состояние предприятий принадлежит налогу на прибыль, реализация гибкой амортизационной политики государства будет способствовать инвестиционной активности [9. С. 42]. В настоящее время неэффективное воздействие налога на прибыль на развитие предприятий связано с отменой налогового кредита, используемого многими организациями. Данный факт привел к утрате собственных финансовых источников организации. Предприятия и организации стали производить переоценку активов с целью увеличения их восстановительной стоимости, что привело к росту себестоимости товаров и услуг, а следовательно, и цен.

Целью амортизационной политики является создание благоприятных условий всем субъектам хозяйствования для воспроизводства и обновления внеоборотных активов, активизации инвестиционной деятельности и ускорения научно-технического прогресса. Амортизационная политика должна способствовать решению задач по направлениям:

- развитие научно-технического прогресса;
- ускорение процесса обновления основного капитала и наращивания национального богатства страны;
- оптимизация сроков полезного использования имущества;
- накопление достаточных средств для простого и расширенного воспроизводства;
- создание условий для объективной оценки и переоценки основных производственных фондов.

При разработке амортизационной политики государство должно придерживаться таких принципов, как [8. С. 48]:

- своевременность и правильность осуществления переоценки основных фондов, особенно в условиях инфляции;
- дифференцированность сроков полезного использования и соответственно норм амортизации в зависимости от функционального назначения основных фондов, учет их морального и физического износа;
- обеспечение за счет амортизационных отчислений не только простого, но

и расширенного воспроизводства основных средств;

- обеспечение целевого характера использования амортизационных отчислений на предприятиях всех форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования;
- возможность осуществления ускоренной амортизации всеми предприятиями;
- стимулирование своевременного обновления основных фондов и ускорение научно-технического прогресса;
- предоставление предприятиям больших прав в области проведения амортизационной политики.

При совершенствовании налога на прибыль организаций необходимо провести анализ обоснованности и эффективности установленных налоговых льгот и принятия мер по их оптимизации. Бюджеты разных уровней недополучают доходы в связи с установленными федеральным законодательством налоговыми льготами и изъятиями. Если не будут анализироваться причины недостаточного или низкого экономического или социального эффекта от предоставления налоговых освобождений, то получит продолжение практика отмены налоговых преференций. Именно так была решена судьба налоговых льгот, предоставлявшихся в первые годы действия российской налоговой системы предприятиям малого бизнеса, когда те получали льготные ставки налога на прибыль в первые четыре года своего функционирования. Может быть, целесообразнее было бы не отменять эту льготу вообще, а прописать конкретные условия ее получения и использования? Например, направление установленного законом процента высвободившейся прибыли на инновации, капитальные вложения, НИР и т.д. [15. С. 36].

Расширение экономических прав субъектов Федерации настоятельно требует формирования активной региональной налоговой политики, направленной на оптимальное сочетание интересов Федерации и ее субъектов. Федеральные органы власти РФ располагают широкими возможностями влияния на региональную экономику и инвестиционную сферу путем регулирования условий налогообложения, введения дополнительных налоговых льгот с целью привлечения инвестиций в приоритетные сферы экономики региона, предоставления инвестиционного налогового кредита, инициирования создания на территории региона свободных экономических зон или режима наибольшего благоприятствования и т.д. В условиях формирования реального экономического и налогового федерализма в РФ аналогичными правами и возможностями должны обладать и региональные органы власти [20. С. 12].

Реализация всего комплекса предлагаемых мер даст возможность решить большинство ключевых проблем механизма налогообложения прибыли организаций, позволит повысить доходную базу региональных бюджетов. В современных условиях, как известно, налоговая система призвана решать не только фискальные задачи, она также должна способствовать развитию предпринимательства, решению инвестиционных, экономических, социально-культурных, экологических и других задач. ■

Источники

1. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Кадиева Р.А. Налоговый потенциал региона: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2011. № 4.
2. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Региональная налоговая политика в детерминантах процессов децентрализации // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 40. С. 47–52.
3. Артеменко Д. Механизм налогового администрирования: теория, методология, направления трансформации: монография. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век», 2010.
4. Гашенко И. Налоговое законодательство и его влияние на развитие малого и среднего бизнеса // Экономические науки. 2009. № 5.
5. Гончаренко Л. Налогообложение организаций финансового сектора экономики. М.: Финансы и статистика, 2004.
6. Горский И. Налогообложение и финансовый контроль // Аудит и финансовый анализ. 2004. № 4.
7. Игонина Л.Л. Модернизация финансовой системы России: задачи, императивы, тенденции // Финансы и кредит. 2012. № 3. С. 2–7.
8. Игонина Л.Л. Принципы организации муниципальных финансов // Финансы. 2003. № 8. С. 49–52.
9. Истомина Н.А. Перераспределение бюджетных средств в системе бюджетирования, ориентированного на результат // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 27.
10. Караваева И.В. Чего ждать от налога на прибыль? // Финансы. 2001. № 11. С. 44–45.
11. Князев В. Налоги в механизме стимулирования малого бизнеса // Финансы. 2007. № 8. С. 19–24.
12. Кравцова Н.И., Магомедова Р.М., Сулейманов М.М. Налоговая децентрализация как основа формирования эффективной бюджетно-налоговой политики региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 10. С. 7–15.
13. Лаптев С. Основы теории государственных финансов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
14. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. Б.Х. Алиева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007.
15. Пансков В.Г. Налоговые льготы: целесообразность и эффективность // Финансы. 2012. № 10.
16. Поляк Г.Б. Территориальные финансы: учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2009.
17. Сулейманов М.М. К вопросу о реформировании межбюджетных отношений // Финансы и кредит. 2013. № 18.
18. Сулейманов М.М. Проблемы и перспективы формирования эффективной модели налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2013. № 25.
19. Сулейманов М.М. Развитие налогового потенциала бюджетов территорий в условиях модернизации российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 43. С. 59–64.
20. Сулейманов М.М. Резервы роста налогового потенциала Республики Дагестан // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 39. С. 9–13.
21. Татынов С.И. Повышение роли амортизации в обновлении основного капитала предприятий // Финансы. 2011. № 6.
22. Шаталов С. Перспективы налоговой реформы: что нас ожидает // Налоговые споры. 2007. № 6.

References

1. Aliev B.Kh., Suleymanov M.M., Kadieva R.A. Nalogovyy potentsial regiona: problemy i perspektivy [Tax potential of a region: problems and prospects]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2011, no. 4.
2. Aliev B.Kh., Suleymanov M.M. Regional'naya nalogovaya politika v determinantakh protsessov detsentralizatsii [Regional tax policy in determinants of decentralization]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2013, no. 40, pp. 47–52.
3. Artemenko D. *Mekhanizm nalogovogo administrirovaniya: teoriya, metodologiya, napravleniya transformatsii: monografiya* [Mechanism of tax administration: theory, methodology, directions for transformation: monograph]. Rostov-on-Don, Sodeystvie – XXI vek Publ., 2010.
4. Gashenko I. Nalogovoe zakonodatel'stvo i ego vliyanie na razvitie malogo i srednego biznesa [Tax legislation and its impact on small and medium-sized business]. *Ekonomicheskie nauki – Economic Sciences*, 2009, no. 5.
5. Goncharenko L. *Nalogooblozhenie organizatsiy finansovogo sektora ekonomiki* [Taxation of the financial sector institutions]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2004.
6. Gorskiy I. Nalogooblozhenie i finansovyy kontrol' [Taxation and financial control]. *Audit i finansovyy analiz – Audit and Financial Analysis*, 2004, no. 4.
7. Igonina L.L. Modernizatsiya finansovoy sistemy Rossii: zadachi, imperativy, tendentsii [Modernization of Russia's financial system: tasks, imperatives, trends]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2012, no. 3, pp. 2–7.
8. Igonina L.L. Printsipy organizatsii munitsipal'nykh finansov [Principles of organization of municipal finances]. Finansy – Finance, 2003, no. 8, pp. 49–52.
9. Istomina N.A. Pereraspredelenie byudzhetnykh sredstv v sisteme byudzhetirovaniya, orientirovannogo na rezul'tat [Reallocation of budget funds in the performance-based budgeting system]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya – Financial Analytics: Problems and Solutions*, 2014, no. 27.
10. Karavaeva I.V. Chego zhdat' ot naloga na pribyl'? [What to expect from income tax?]. *Finansy – Finance*, 2001, no. 11, pp. 44–45.
11. Knyazev V. Nalogi v mekhanizme stimulirovaniya malogo biznesa [Taxes in the stimulation mechanism of small business]. *Finansy – Finance*, 2007, no. 8, pp. 19–24.
12. Kravtsova N.I., Magomedova R.M., Suleymanov M.M. Nalogovaya detsentralizatsiya kak osnova formirovaniya effektivnoy byudzhetno-nalogovoy politiki regiona [Tax decentralization as the basis for effective fiscal policy of a region]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika – Regional Economy: Theory and Practice*, 2014, no. 10, pp. 7–15.
13. Laptev S. *Osnovy teorii gosudarstvennykh finansov* [Fundamentals of public finance theory]. Moscow, YuNITI-DANA Publ., 2010.
14. Aliev B.Kh. (ed.) *Nalogi i nalogooblozheniye* [Taxes and taxation]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007.
15. Panskov V.G. Nalogovye l'goty: tselesoobraznost' i effektivnost' [Tax deductions: reasonability and efficiency]. *Finansy – Finance*, 2012, no. 10.
16. Polyak G.B. *Territorial'nye finansy* [Territorial finance]. Moscow, Vuzovskiy uchebnik Publ., 2009.
17. Suleymanov M.M. K voprosu o reformirovanii mezhbyudzhetnykh otnosheniy [On reforming intergovernmental relations]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2013, no. 18.
18. Suleymanov M.M. Problemy i perspektivy formirovaniya effektivnoy modeli nalogovogo federalizma v Rossii [Problems and prospects of an effective model of fiscal federalism in Russia]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2013, no. 25, pp. 68.
19. Suleymanov M.M. Razvitie nalogovogo potentsiala byudzhetov territoriy v usloviyakh modernizatsii rossiyskoy ekonomiki [Developing tax potential of territorial budgets in conditions of Russian economy modernization]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2011, no. 43, pp. 59–64.
20. Suleymanov M.M. Rezervy rosta nalogovogo potentsiala Respubliki Dagestan [Growth reserves of tax potential of the Republic of Dagestan]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika– Regional Economy: Theory and Practice*, 2013, no. 39, pp. 9–13.
21. Tatynov S.I. Povyshenie roli amortizatsii v obnovlenii osnovnogo kapitala predpriyatiy [Increasing the role of amortization in updating the fixed capital of enterprises]. *Finansy – Finance*, 2011, no. 6.
22. Shatalov S. Perspektivy nalogovoy reformy: chto nas ozhidaet xEpy prospects of tax reform: what awaits us]. *Nalogovye spory – Tax Disputes*, 2007, no. 6.

Влияние транснациональных корпораций на пищевую промышленность России

КОВАЛЕВ Виктор Евгеньевич
Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-36
E-mail: kovalev@usue.ru

ФАЛЬЧЕНКО Оксана Дмитриевна
Старший преподаватель кафедры внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-36
E-mail: falchenko@gmail.com

Ключевые слова

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ
ПРИНИМАЮЩАЯ СТРАНА
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ИМПОРТ

Аннотация

Статья посвящена изучению роли транснациональных корпораций и значимости привлечения прямых иностранных инвестиций для отдельных отраслей промышленности принимающей страны. Российская Федерация на современном этапе заинтересована в развитии отраслей экономики, ориентированных на производство готовых товаров, так как сырьевая модель не позволяет в полной мере активизировать экономический рост и реализовать национальный потенциал экономического развития. Пищевая промышленность России является достаточно интересным объектом для прямых инвестиций транснациональных корпораций, и участие международного бизнеса в развитии отрасли может стать одним из значимых катализаторов экономического роста промышленности Российской Федерации. Исследование оценивает влияние прямых иностранных инвестиций и деятельности ТНК на пищевую промышленность России.

JEL classification

F21, F23, L66

Влияние прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций (ТНК) на экономику принимающих странах в настоящее время является актуальной областью исследований. В литературе не полностью проанализированы связи между отдельными экономическими и прямыми иностранными инвестициями (ПИИ), а также вопрос о политике в отношении ТНК и их капиталовложений в отрасли экономики принимающей страны. ПИИ приходят в страну через каналы ТНК и проникают на рынки развивающихся стран, оказывая на них определенное влияние [9]. Таким образом, современная область исследований касается операций ТНК в экономике принимающей страны, особенно в развивающихся странах. Качество ПИИ для развивающихся стран зависит от форм и типов притока ПИИ (экспортоориентированные или импортозамещающие).

Целью данной статьи является исследование эффектов влияния прямых иностранных инвестиций и деятельности транснациональных корпораций на пищевую промышленность России в контексте изменения вектора экономического развития в сторону политики импортозамещения.

Нами проведен обзор научных исследований, посвященных влиянию прямых инвестиций ТНК на пищевую промышленность принимающих стран. Основные выводы по данным исследованиям представлены в табл. 1.

Данные исследования показывают, что ПИИ играют важную роль в развитии пищевых производств в принимающих странах. Нам представляется интересным исследовать влияние ПИИ на пищевую промышленность Российской Федерации.

ЭФФЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПИИ НА ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

Прямые иностранные инвестиции и деятельность транснациональных корпораций занимают значимое место в пищевой промышленности России. Можно выделить ряд факторов, объясняющих интерес иностранных компаний к пищевой индустрии Российской Федерации:

1) емкость рынка и значительная численность населения делают рынок пищевых продуктов привлекательным для международного бизнеса;

2) размещение производства продукции пищевой промышленности в России позволяет иностранным ТНК осуществлять сбыт продукции, произведенной на территории России, на едином рынке Евразийского экономического союза (в 2013 г. совокупный товарооборот государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства по продовольствию и сельскохозяйственному сырью составил 62,4 млрд дол. [1. С. 4]);

3) Россия не обеспечивает потребности в продуктах питания и импортирует их существенную часть (в 2013 г. импорт продуктов питания и сельскохозяйственного сырья составил 43,1 млрд дол. [2]);

4) Россия является уникальной страной для размещения производств пищевых продуктов с точки зрения обеспеченности сырьевой базой – на территории РФ сосредоточено 55% черноземных почв мира, 20% мировых запасов пресной воды и 10% мировых пахотных земель [3];

5) иностранные ТНК конкурируют с отечественными компаниями за счет наличия преимуществ – технологий производства; доступа к рынку капитала; адаптированной стратегии и качественной логистики; опыта работы и грамотного менеджмента; наличия существенных маркетинговых бюджетов и портфеля мировых брендов и др.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

The Impact of Transnational Corporations on the Russian Food Industry

Viktor Ye. KOVALYOV
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor, Head of Foreign Economic Activity Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-36
E-mail: kovalev@usue.ru

Oksana D. FALCHENKO
Sr. Lecturer of Foreign Economic Activity Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-36
E-mail: falchenko@gmail.com

Keywords

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS
TRANSNATIONAL CORPORATIONS
RECIPIENT ECONOMY
FOOD INDUSTRY
IMPORT

Abstract

The article investigates the role of transnational corporations and the importance of attracting foreign direct investments for particular industrial sectors of the recipient economy. At the present stage the Russian Federation is interested in the development of the sectors focused on the production of finished goods since the raw material export-based model of economy does not allow accelerating economic growth to the full extent and realize the national potential of economic development. Russian food industry is of considerable interest to transnational corporations and direct investments. Participation of international business in this sector's development can become one of the most significant catalysts of economic growth of the industry of the Russian Federation. The research evaluates the influence of foreign direct investments and transnational corporations on Russia's food industry.

JEL classification

F21, F23, L66

Таблица 1 – Научные исследования эффектов влияния ПИИ и деятельности ТНК на пищевую промышленность принимающих стран

Автор(ы), год	Вывод по исследованию
Kozo Kiyota, Shujiro Urata (2008) [10]	Объяснили внутренние и внешние тренды ПИИ в пищевой промышленности Японии. Обнаружили, что приток ПИИ в японскую пищевую отрасль был ниже, чем отток ПИИ из Японии. Проанализировали два типа связей в отношении ПИИ и торговли – между японскими фирмами и иностранными фирмами. Проанализировали и сравнили связи между совместными фирмами и местными фирмами относительно их доли экспорта на мировой рынок
Shirstake (1996) [8. P. 5]	Пришел к выводу, что на ТНК в пищевой промышленности приходится существенная доля в международной торговле; они импортируют большое количество продуктов из их зарубежных филиалов
Wondu Holdings Pvt Ltd. (2000) [13]	Провели сравнительный анализ между эффектом иностранной собственности в пищевой промышленности и связанными иностранными инвестициями в пищевой и текстильной промышленности. Исследование было сфокусировано на отношениях иностранных и местных фирм, принадлежащих к цепи поставок, и оценено влияние иностранного капитала на конкурентоспособность австралийской торговли пищевой и текстильной продукцией. Оценка не касалась механизмов трансфертного ценообразования для перехода ресурсов между филиалами и головным офисом
R. Mehta, J. George (2003) [11]	Объяснили обработанный экспорт индийской пищевой промышленности из-за нарушения санитарных и фитосанитарных (СФС) мер в развитых странах. СФС меры стали слишком жесткими, что привело в результате к сокращению сельскохозяйственного экспорта и имело негативное воздействие на переработку сельскохозяйственной продукции. Исследование показало, что удаление или ослабление чрезмерно строгих СФС правил может генерировать повышение благосостояния потребителей. Если ограничения будут серьезными, большинство развивающихся стран-производителей или экспортеров пищевой продукции не смогут получить доступа к рынкам развитых стран
M.Itoh, Y.Ito, R. Trewin, K. Kiyota, S. Urata (2001) [12]	Пришли к выводу, что японский пищевой рынок резко менялся в течение последних двух десятилетий по нескольким причинам. Западные предпочтения в еде стали популярными на японском рынке. Импорт готовых пищевых продуктов и полуфабрикатов увеличился в силу ряда факторов со стороны предложения (например, потеря конкурентоспособности местных производителей) и со стороны спроса (например, переход во вкусовых предпочтениях на западные продукты), что является важным обстоятельством для местных фирм и зарубежных ТНК
P.C. Athukorala, S. Jayasuria (2005) [7]	Провели перекрестный анализ влияния различных переменных на рост экспорта пищевых продуктов, таких как измерение открытости, обеспеченность ресурсами (в том числе капиталом), рост доходов и изменение численности населения.

В 2013 г. приток ПИИ в пищевую промышленность России составил 7,89 млрд дол. (для сравнения – в среднем за 2005–2013 гг. он составил 7,56 млрд дол. в год). За 2005–2013 гг. накопленные ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, увеличились в 2,3 раза и составили в 2013 г. 8,59 млрд дол. (рис. 1).

Для оценки влияния ПИИ и деятельности ТНК на пищевую промышленность России нами предлагается рассчитать индекс транснационализации отрасли принимающей страны как средневзвешенное четырех показателей: доля накопленных ПИИ в отрасль к валовой добавленной стоимости отрасли в ВВП; доля ПИИ в отрасль в инвестициях в основной

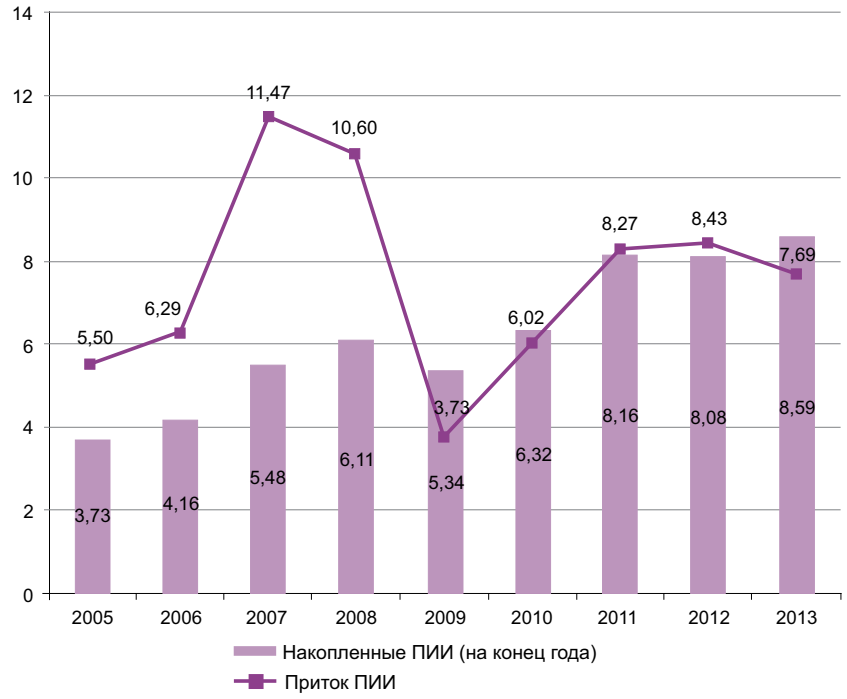


Рис. 1. Динамика ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, за 2005–2013 гг., млрд дол.

Составлено по: [2; 4].

капитал данной отрасли; доля оборота филиалов иностранных ТНК в общем обороте организаций данной отрасли в РФ; доля занятых в филиалах иностранных ТНК в общей занятости данной отрасли. Данные для расчета индекса транснационализации пищевой промышленности России представлены в табл. 2.

Таким образом, индекс транснационализации пищевой промышленности России (включая производство пищевых продуктов и напитков) за период 2009–2013 гг. составил в среднем 45%, что показывает существенную зависимость отрасли от притока иностранного капитала и деятельности ТНК (рис. 2).

Что касается количества предприятий с участием иностранного капитала в производстве пищевых продуктов, то можно отметить, что на конец 2013 г. насчитывалось 527 филиалов иностранных ТНК (рис. 3).

Ведущую роль в пищевой промышленности России играют крупнейшие иностранные ТНК, которые занимают существенную долю отечественного рынка [3]:

Таблица 2 – Влияние деятельности ТНК на производство пищевых продуктов (включая напитки) в России за 2009–2013 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Валовая добавленная стоимость в ВВП производства пищевых продуктов, включая напитки, млрд дол.	31,62	33,31	38,71	41,98	44,35
Накопленные ПИИ (на конец года) в производство пищевых продуктов, включая напитки, млрд дол.	5,34	6,32	8,16	8,08	8,59
Доля накопленных ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, в валовой добавленной стоимости ВВП отрасли, %	*16,90*	*18,98*	*21,09*	*19,24*	*19,36*
Инвестиции в основной капитал производства пищевых продуктов, включая напитки, млрд дол.	4,95	5,81	6,36	6,54	7,10
Приток ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, млрд дол.	3,73	6,02	8,27	8,43	7,69
Доля ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, в инвестициях в основной капитал отрасли, %	*75,36*	*103,58*	*130,07*	*128,83*	*108,24*
Оборот организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки, в России, млрд р.	2 589,73	2 879,77	3 205,20	3 583,24	3 754,15
Оборот продукции иностранных филиалов ТНК по производству пищевых продуктов, включая напитки, млрд р.	877,85	972,54	1 206,89	1 307,92	1319,17
Доля оборота филиалов иностранных ТНК в обороте организаций в РФ,%	*33,90*	*33,77*	*37,65*	*36,50*	*35,14*
Среднесписочная численность работников иностранных филиалов ТНК (без внешних совместителей) по производству пищевых продуктов, включая напитки, тыс. чел.	171,70	166,03	169,41	157,04	156,97
Среднесписочная численность работников (без субъектов малого предпринимательства) в производстве пищевых продуктов, включая напитки, тыс. чел.	981,00	960,49	943,56	908,39	914,35
Доля занятых в филиалах иностранных ТНК в общей занятости в производстве пищевых продуктов, включая напитки, %	*17,50*	*17,29*	*17,95*	*17,29*	*17,17*
Индекс транснационализации производства пищевых продуктов, включая напитки, %	*35,92*	*43,41*	*51,69*	*50,46*	*44,98*

Примечание: Выделены показатели, значимые для расчета индекса транснационализации пищевых производств в принимающей стране.
Составлено и рассчитано по: [2; 4–6].

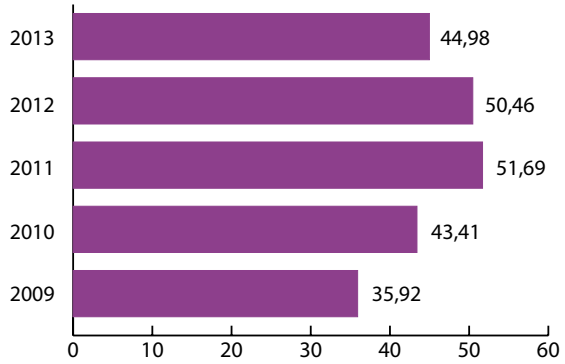


Рис. 2. Индекс транснационализации пищевой промышленности России в 2009–2013 гг., %

Составлено по: [2; 4–6].

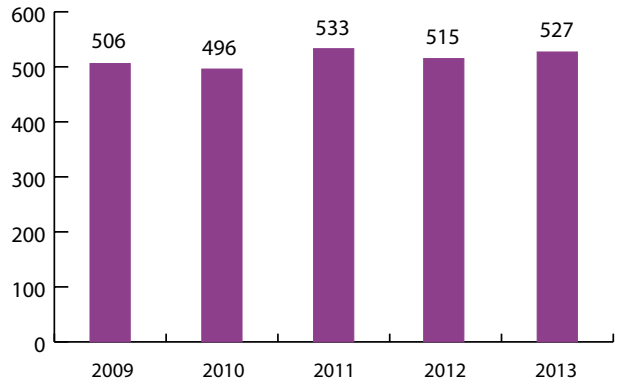


Рис. 3. Число филиалов ТНК в производстве пищевых продуктов, включая напитки, в экономике РФ за 2009–2013 гг.

Составлено по: [2; 4].

- около 70% российского рынка соковой продукции принадлежит таким корпорациям, как PepsiCo (45%) и Coca-Cola (26%);
- более 80% рынка пива в России принадлежит иностранным ТНК (Carlsberg – 37,4%; Inbev – 16,4%; Heineken – 11,7%; Efes – 10,9%; SabMiller – 7,2%). Абсолютным лидером рынка является концерн Carlsberg, владеющий заводами «Балтика»;
- 60% российского рынка замороженных овощей и фруктов принадлежит польским ТНК, а с учетом завозимых из-за рубежа свежих овощей, которые в дальнейшем замораживаются на территории России, доля иностранных компаний составляет порядка 80% рынка;
- 90% рынка овощной консервации принадлежит иностранным компаниям (Bonduelle Food Service; Bepec; Corrado и др.);
- 13,5% российского рынка хлебобулочных и кондитерских изделий занимает ОАО «Хлебный Дом», владельцем которого является компания Fazer.

ВЛИЯНИЕ ПИИ В ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НА ИМПОРТ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ РОССИИ

Основываясь на работе С.Р. Бехера (2007) [8], оценим влияние ПИИ в производство пищевых продуктов в России на динамику импорта продовольственных товаров сельскохозяйственного сырья. Для этого нами предлагается поставить и протестировать следующую эконометрическую модель:

$$IMP_t^{food} = \alpha + \beta_1 \times GDP_t^{food} + \beta_2 \times FDI_{t\ stock}^{food} + \beta_3 \times EXR_t + \varepsilon,$$

где IMP_t^{food} – импорт продовольственных товаров сельскохозяйственного сырья; GDP_t^{food} – валовая добавленная стоимость в ВВП производства пищевых продуктов, включая напитки; $FDI_{t\ stock}^{food}$ – накопленные ПИИ в производстве пищевых продуктов, включая напитки; EXR_t – среднегодовой обменный курс рубля к доллару; α – константа; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии; ε – остатки.

Как полагают последователи классической макроэкономической теории, относительные цены важны в объяснении импорта страны. Нами в качестве альтернативы импортных цен использован индекс обменного курса валюты (EXR), который прологарифмирован для изменения влияния относительных цен. В модель включен натуральный логарифм валовой добавленной стоимости в ВВП производства пищевых продуктов, включая напитки (GDP_t^{food}), измеряющий объем внутреннего производства. Нами добавлен в модель натуральный логарифм накопленных ПИИ в производство пищевых продуктов, включая напитки, ($FDI_{t\ stock}^{food}$) для оценки специфического влияния ПИИ на импорт принимающей страны.

Необходимо поставить и протестировать следующие гипотезы: H1 – благодаря увеличению накопленных ПИИ российский импорт пищевых продуктов уменьшается; H0 – накопленные ПИИ имеют обратное влияния на российский импорт пищевых продуктов. Используя описанную регрессионную модель, оценим влияние выбранных переменных на импорт пищевых продуктов в Российскую Федерацию. Результаты модельных расчетов представлены в табл. 3.

Регрессионный анализ подтвердил гипотезу о том, что ПИИ занимают важнейшее место и играют импортозамещающую роль в пищевой промышленности России. Анализ показал, что при увеличении накопленных ПИИ в производстве пищевых продуктов, включая напитки, на 1% импорт уменьшается на 0,716%. Как показали расчеты, при увеличении внутреннего производства на 1% потребности в импорте возрастают на 0,667%. Что касается влияния валютного курса, то расчеты показали, что оно является несущественным для импорта пищевых продуктов в РФ.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного нами исследования показали, что ПИИ и деятельность ТНК оказывают существенное влияние на пищевую промышленность Российской Федерации:

1) пищевая отрасль России привлекательна для ПИИ ТНК. Доля накопленных ПИИ в ней остается на уровне 8,59 млрд дол. в 2013 г.;

2) высок индекс транснационализации производства пищевых продуктов, в среднем за период 2009–2013 гг. он составил 45%;

Таблица 3 – Регрессионная зависимость импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья от динамики внутреннего производства, накопленных ПИИ и среднегодового обменного курса рубля к доллару за 2009–2013 гг.

Независимая переменная	Коэффициент регрессии
Константа	–2,251 (1,467)
Валовая добавленная стоимость в ВВП производства пищевых продуктов, включая напитки (GDP_t^{food})*	0,667 (0,260)
Накопленные ПИИ в производстве пищевых продуктов, включая напитки ($FDI_{t\ stock}^{food}$)*	–0,716 (0,342)
Среднегодовой обменный курс рубля к доллару (EXR_t)*	0,409 (0,264)
Нормированный *R*-квадрат	0,966397521
Число наблюдений	9

* Статистически значимы при 95%-ном уровне надежности. Числа в скобках – стандартные ошибки.

Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов. Расчет проводился с помощью использования пакета анализа данных в программе Excel.

Расчеты базируются на статистических данных [2; 4–6].

3) около 70% рынков соков, пива, замороженных овощей и фруктов, консервации занимают иностранные ТНК;

4) ПИИ в пищевой промышленности России оказывают импортозамещающий эффект – при увеличении накопленных ПИИ в производстве пищевых продуктов, включая напитки, на 1% импорт пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья уменьшается на 0,716%. ■

Источники

1. Ковалев В.Е. Развитие торговли стран Таможенного союза и Единого экономического пространства ЕврАзЭС продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем // Агропродовольственная политика России. 2014. № 10. С. 10–14.
2. Россия в цифрах 2003–2014 // Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641.
3. Участие иностранного капитала в пищевой промышленности России // Учебно-методический центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса. URL: www.mcx-consult.ru.
4. Федеральная служба государственной статистики России. URL: www.gks.ru.
5. Центральная база статистических данных РФ. URL: http://cbsd.gks.ru/#.
6. Центральный Банк Российской Федерации. URL: www.cbr.ru.
7. Athukorala P.C., Jayasuria S. Working Paper of Division of Economics Research School of Pacific and Asian Studies. Australian National University, 2005.
8. Behera S.R. Foreign Direct Investment and Export Competitiveness: An Analysis Food Processing Industry of India. URL: www.hss.iitb.ac.in/ties07/paper/ts5/psE/3.doc.
9. Itoh M., Ito Yu., Trewin R., Kiyota K., Urata S. Changes in the Japanese Food Sector // Asia Pacific Economic Papers 319. Australia-Japan Research Centre. Crawford School of Public Policy. The Australian National University, 2001.
10. Kapustina L.M., Falchenko O.D. The Impact of Foreign Direct Investment on the Russian Economy and Business Climate // North-East Asia Academic Forum. Harbin University of Commerce (China). 2013. P. 353–358.
11. Kiyota K., Urata S. The Role of Multinational Firms in International Trade: The Case of Japan // Japan and the World Economy. Elsevier. 2008. Vol. 20(3). August. Pp. 338–352.
12. Mehta R., George J. Processed Food Exports from India: An Exploration with SPS Regime // Joint Research Project of Australian National University. University of Melbourne. Research and Information System India and Thammsat University Thailand. 2006.
13. Wondu Holdings Pvt Ltd. The Effect on Exports and Outbound Foreign Investment // A Report for the Rural Industries Research and Development Corporation, RIRDC Publication. 2003. No. 113.

References

1. Kovalev V.Ye. Razvitie torgovli stran Tamozhennogo soyuza i Edinogo ekonomicheskogo prostranstva EvrAzES prodovol'stvennymi tovarami i sel'skokhozyaystvennym syr'em [The development of trade of the Customs Union and the Single Economic Space of the Eurasian Economic Community in provisions and agricultural raw materials]. *Agroprodovol'stvennaya politika Rossii – Agricultural and Food Policy of Russia*, 2014, no. 10, pp. 10–14.
2. Russia in figures 2003–2014. Federal State Statistic Service of the RF. Available at: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641.
3. Participation of foreign capital in food industry of Russia. Available at: www.mcx-consult.ru (in Russ.).
4. Federal State Statistic Service of the RF. Available at: www.gks.ru.
5. Central database of statistical data of the RF. Available at: http://cbsd.gks.ru/#.
6. Cental Bank of the Russian Federation. Available at: www.cbr.ru.
7. Athukorala P.C., Jayasuria S. *Working Paper of Division of Economics Research School of Pacific and Asian Studies*. Australian National University, 2005.
8. Behera S.R. *Foreign Direct Investment and Export Competitiveness: An Analysis Food Processing Industry of India*. Available at: www.hss.iitb.ac.in/ties07/paper/ts5/psE/3.doc.
9. Kapustina L.M., Falchenko O.D. *The Impact of Foreign Direct Investment on the Russian Economy and Business Climate*. North-East Asia Academic Forum. Harbin University of Commerce (China). 2013. Pp. 353–358.
10. Kiyota K., Urata S. The Role of Multinational Firms in International Trade: The Case of Japan. *Japan and the World Economy*, 2008, vol. 20(3), pp. 338–352.
11. Mehta R., George J. *Processed Food Exports from India: An Exploration with SPS Regime*. Joint Research Project of Australian National University. University of Melbourne. Research and Information System India and Thammsat University Thailand. 2006.
12. Itoh M., Ito Yu., Trewin R., Kiyota K., Urata S. *Changes in the Japanese Food Sector*. Asia Pacific Economic Papers 319. Australia-Japan Research Centre. Crawford School of Public Policy. The Australian National University, 2001.
13. Wondu Holdings Pvt Ltd. The Effect on Exports and Outbound Foreign Investment. *A Report for the Rural Industries Research and Development Corporation*, RIRDC Publication, 2003, no. 113.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Использование государственных гарантий испанскими банками: насколько это объяснимо предкризисными балансовыми показателями

КААМАНЬО-АЛЕГРЕ Хосе
Доцент кафедры политической экономии и государственных финансов

Университет Сантьяго-де-Компостела
15782, Испания, А-Корунья,
г. Сантьяго-де-Компостелла,
Пл. Обрадойро
Тел.: (+34) 881814764
E-mail: jose.caamano@usc.es

КОМИЛОВА Мухбира Абдувалиевна
Старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Худжандский политехнический институт Таджикского технического университета имени академика М.С. Осими
735700, Таджикистан, г. Худжанд,
ул. Ленина, 226
Тел.: (+992) 3422 60454
E-mail: kmuxbira81@mail.ru

Ключевые слова

ГАРАНТИРОВАННЫЕ ГОСУДАРСТВОМ ОБЛИГАЦИИ
ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ
ВЕРОЯТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ

JEL classification

H81, G21, G28, G32, G01, E65

Аннотация

Когда некоторые европейские правительства внезапно выступили гарантами огромных денежных сумм в банковских облигациях, возникло множество вопросов относительно определяющих факторов и воздействия государственных гарантий. Авторами рассматриваются некоторые из этих вопросов на примере программы государственных гарантий Испании на 2008–2009 гг. Дается обзор ситуации с учетом беспрецедентной уязвимости испанской банковской системы в условиях финансового кризиса и политики поддержки банков, утвержденной государствами-членами ОЭСР для борьбы с кризисом. Представлено описание испанской схемы гарантий погашения долгов: объем программы, характеристика гарантий, правомочные институты и инструменты, пошлины. Рассматривается взаимосвязь между финансовыми учреждениями и гарантированными суммами. Настоящий анализ позволяет сделать два вывода: во-первых, коэффициенты повышенного риска, как правило, связаны с более высокой зависимостью от государственных гарантий; во-вторых, разные виды и (или) меры в отношении рисков воздействуют различным образом на уровень государственных гарантий.

Во время последнего финансового кризиса гарантии центрального правительства позволили финансовым учреждениям рефинансировать долги с близким сроком платежа и избежать риска неплатежеспособности. В результате национальные правительства, в том числе и правительство Испании, внезапно оказались гарантами огромных денежных сумм в банковских облигациях, вследствие чего возникло множество вопросов относительно определяющих факторов и воздействия указанных гарантий. Ввиду того что банковский риск сыграл ключевую роль для сторон, предоставивших и получивших гарантии[1], нами предпринята попытка изучить взаимосвязь между банковскими рисками, существовавшими до кризиса, и интенсивностью практического использования банками программ государственных гарантий во время кризиса. В частности, авторами была применена методология, основанная на двумерной корреляции и анализе множественной регрессии с использованием данных из программ государственных гарантий Испании на 2008–2009 гг. Следуя примеру Гроппа, Хакенеса и Шнабель [18. P. 2093], мы измерили банковский риск при помощи ряда показателей, взятых из балансовых данных. Несмотря на то что недостатки такого рода данных хорошо известны, их использование в этом случае более предпочтительно, поскольку из рыночных показателей зачастую выпадают небольшие банки, что в свою очередь существенно ограничивает объем выборки.

ИСПАНСКАЯ ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ ПО БАНКОВСКИМ ОБЛИГАЦИЯМ НА 2008–2009 гг.: КОНТЕКСТ, ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЯТИЕ ГАРАНТИЙ

Согласно выводам, к которым мы пришли в одной из прошлых работ [6], программы гарантий по банковским облигациям правительства Испании возникли вследствие взаимодействия двух элементов: 1) беспрецедентной уязвимости испанской банковской системы в условиях международного финансового кризиса, разразившегося в середине 2007 г. и усилившегося после краха Lehman Brothers[2], и 2) антикризисных мер по поддержке банков, утвержденных государствами-членами ОЭСР. Касательно сценария развития кризиса, который имел место в Испании, бум на рынке недвижимости, давший в итоге 11,8% ВВП, после своего окончания угрожал обрушить всю экономику страны из-за значительной вовлеченности банков-контрагентов [4; 7; 15; 20]. Не-

[1] Для стороны, выдающей гарантию, банковские риски определяются суммой условных обязательств, предусмотренных для гаранта. Для стороны, обеспеченной гарантией, такие риски могут способствовать пониманию того, зачем необходимы государственные гарантии.

[2] Учитывая, что на балансовых ведомостях испанских банков воздействие кризиса отразилось с некоторым отставанием, мы берем показатели из балансовых ведомостей за 2007 г. в качестве предкризисных данных.

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

The Use of Government Guarantees by Spanish Banks: To What Extent Can It Be Explained by Pre-Crisis Balance-Sheet Based Indicators

José CAAMAÑO-ALEGRE
Associate Professor of Political Economy and Public Finance of Applied Economics Dept.

University of Santiago de Compostela
15782, Spain, A Coruña,
Santiago de Compostela,
Obradoiro Square
Phone: (+34) 881814764
E-mail: jose.caamano@usc.es

Mukhbira A. KOMILOVA
Sr. Lecturer of Finance and Credit Dept.

Khujand Polytechnic Institute of Tajik Technical University
named after academician M.S. Osimi
735700, Tajikistan, Khujand,
Lenina St., 226
Phone: (+992) 3422 60454
E-mail: kmuxbira81@mail.ru

Abstract

When some European governments suddenly became guarantors of a huge amount of money in bank bonds, many questions arose as to what on the determinants and impacts of the government guarantees' using. In this paper, we address some of these issues by an in-depth examination of the Spanish government guarantee program 2008–09. First of all, we provide an overview of its context, given by the unique vulnerability of the Spanish banking system to the financial crisis, and by the bank support policies adopted by OECD nations to combat the crisis. Then the Spanish debt guarantee scheme is described: program size, guarantee features, eligible institutions and instruments, fees. Finally, the relationship between the risk of financial entities and guaranteed sums is examined. From this analysis, two conclusions can be drawn: first, that higher risk ratios tend to be correlated with a higher dependency on government guarantees; second, that different kinds and/or measures of risk affect the level of government guarantees in different ways.

Keywords

GOVERNMENT-GUARANTEED BONDS
BANK-RISK INDICATORS
CONTINGENT LIABILITIES
BAILOUT POLICIES

JEL classification

H81, G21, G28, G32, G01, E65

During the last financial crisis, central government guarantees allowed financial institutions to refinance their maturing debts and avoid the risk of insolvency. As a result, national governments like Spain's suddenly became guarantors of a huge amount of money in bank bonds, and many questions arose on the determinants and impacts of those guarantees. Since bank risk played a key role for guarantors and the guaranteed[1], we have tried to explore the relationship between the bank risks before the crisis and the intensity of use of government guarantee programs by banks during the crisis empirically. Specifically, we have applied a methodology based on bivariate correlations and multiple regression analysis, using data from the Spanish government guarantee programs of 2008–09. Following Gropp, Hakenes & Schnabel [18. P. 2093], we have measured bank risk by a set of indicators drawn from balance-sheet data. In spite of the well-known shortcomings of such kind of data, their use is preferable in this case because market data would omit many of the smaller banks and, therefore, severely constrain the sample size.

2. THE 2008-09 SPANISH PROGRAMS OF GOVERNMENT GUARANTEES ON BANK BONDS: CONTEXT, FEATURES AND TAKE-UP OF THE GUARANTEES

As we explained in another article [6], the 2008–09 Spanish government's programs of guarantees on bank bonds arose from the intersection of two axes: 1) the unique vulnerability of the Spanish banking system to the international financial crisis erupted in mid-2007 and intensified after the collapse of Lehman Brothers[2], and 2) bank support policies adopted by OECD nations to combat the crisis. Regarding the crisis as it played out in Spain, an overheated real estate boom eventually came to represent 11.8% of GDP, and when it collapsed, it threatened to take the Spanish economy down with it because of massive counterparty exposure assumed by the banks [4; 7; 15; 20]. Although banks across the OECD experienced a similar risk, that risk in Spain tended to concentrate in a very fragmented saving bank sector which attained a market share of 55%[3], in contrast with the international tendency to be the large financial intermediaries the most affected by the crisis [8; 22; 23; 26]. The staggering deterioration in Spanish public

[1] To the guarantors, banks risks determine the amount of the contingent liabilities implicit in the guarantees. To the guaranteed, such risks may contribute to explain why they need government guarantees.

[2] As the impact of the crisis on the Spanish banks' balance sheets was produced with a certain lag, we take the balance-sheet figures for year 2007 as pre-crisis data.

[3] In 2007, there were 46 principal savings banks in Spain. They were credit institutions constituted under the legal form of private foundations, which had a social purpose and reversed to the community a significant percentage of their benefits through their "social work". They were specialized in financing households as well as small and medium-sized enterprises (SMEs). Moreover, they tended to play a role in impelling the development of the regions or cities where their headquarters were, and had a strong local roots extended through a dense network of regional offices. Although rather politicized, they competed with and had full operative comparison to the banks and credit cooperatives that operated in Spain.

смотря на то что большинство банков в странах-членах ОЭСР столкнулось с одинаковыми рисками, особенностью ситуации в Испании стала тенденция к концентрации на очень разрозненном секторе рынка – сегменте сберегательных банков, доля которого достигала 55%[1], что шло вразрез с международной тенденцией, где кризис оказал наибольшее воздействие на крупных финансовых посредников [8; 22; 23; 26]. Резкое ухудшение состояния государственных финансов Испании наряду с последующим кризисом суверенного долга затруднило доступ испанских банков к оптовым финансовым рынкам[2].

Касательно второго элемента (антикризисных мер) 7 октября 2008 г. Совет министров финансов и экономики стран Европейского экономического сообщества (ЭКОФИН) постановил принять все необходимые меры для сохранения стабильности финансовой системы и утвердил основные принципы согласованных действий государств-членов. Однако, ввиду турбулентности на рынках в последующие дни и, как следствие, возникшей угрозы финансовой стабильности, 12 октября 2008 г. состоялась повторная встреча глав государств и правительств Еврозоны, на которой были утверждены дополнительные ответные меры поддержки, разделенные на три основные категории: 1) вливания капитала; 2) гарантии по банковским облигациям; 3) меры по освобождению от «унаследованных» активов. В этих условиях действия правительства Испании были согласованы с мерами остальных государств-членов Еврозоны: в отличие от правительства США, сделавшего ставку на поддержку активов и вливание капитала, выбор Еврозоны был в пользу усиленного использования гарантий[3]. Тем не менее, даже на фоне остальной Европы, правительство Испании выделялось своим нежеланием воспользоваться вливаниями в капитал, а также распространенной практикой расширения гарантий погашения долгов для большого количества эмитентов вследствие упомянутой разрозненности сектора сберегательных банков. По всей видимости, правительство Испании недооценило серьезность положения и попыталось избежать дорогостоящей и непопулярной рекапитализации банков с использованием государственных средств. Создается впечатление, что базовая стратегия основывалась на том, чтобы выиграть время с помощью умеренного использования государственных гарантий и приобретения финансовых активов в ожидании окончательного решения о слиянии[4].

Сосредоточив свое внимание на использовании государственных гарантий, главы государств и правительств Еврозоны пришли к выводу, что для достижения их второй цели – упрощения банковского финансирования – государства-члены могли бы использовать государственную гарантию, страхование или иные инструменты выпуска новых среднесрочных банковских долговых обязательств, подлежащих погашению в первую очередь. Использование гарантий предполагалось в течение переходного периода и на выгодных коммерческих условиях. В случае с Испанией королевский законодательный декрет 7/2008 предусматривал амбициозную схему предоставления государственных гарантий тем местным кредитным организациям, которые отвечали требованиям Министерства экономики и финансов, в том числе специальным условиям по финансовой состоятельности, установленным Банком Испании. Главные особенности этой схемы, которые были характерны для программ 2008 и 2009 гг. (за исключением лимитов выделяемых средств и максимальных сроков погашения), обобщены в табл. 1.

Несмотря на то что анализ этих особенностей выходит за рамки настоящей статьи, считаем необходимым дать несколько комментариев[5]. В отношении объема программ стоит отметить, что сама максимальная сумма, установленная для Программы 2008 г. (100 000 млн евро), была беспрецедентна. Данная сумма в 453 раза превышала лимит гарантий, зафиксированный ранее в Акте об общем государственной бюджете Испании. Тем не менее общая сумма программ 2008–2009 гг. предполагала только 41,8% от выделенной суммы. Эта ограниченная привлекательность программ для правомочных институтов отчасти объяснима тем фактом, что, принимая во внимание дорогостоящие спреды CDS для государственных гарантированных облигаций, разница между выпуском облигаций с государственными гарантиями Испании и без них зачастую была недостаточна для компенсации пошлин, подлежавших уплате за получение таких гарантий[6]. Несмотря на это, гарантированный выпуск в рамках программ был очень важен в сравнении с ключевыми финансовыми показателями правительства Испании[7].

---

[1] За год до кризиса, в 2007 г., в Испании насчитывалось 46 основных сберегательных банков. Это были кредитные организации, учрежденные в организационно-правовой форме частных компаний, обладающие социальной целью и возвращающие сообществу через свою «социальную работу» значительную долю полученной прибыли. Они специализировались на финансировании домохозяйств, а также малых и средних предприятий (МСП). Кроме того, зачастую они играли существенную роль в стимулировании развития регионов или городов, где располагались их головные офисы, а также обладали разветвленной сетью региональных отделений. Хотя сберегательные банки были довольно политизированы, они конкурировали с банками и кредитными кооперативами, действовавшими в Испании, и были сравнимы с ними с операционной точки зрения.

[2] Согласно Банку международных расчетов (БМР) [5], повышение риска неплатежеспособности суверенного государства может негативно сказаться на банковских затратах на консолидирование долга через следующие каналы: 1) накопление государственного долга ослабляет балансовые ведомости банков; 2) падает стоимость залогового обеспечения, которое банки могут использовать для привлечения средств оптового фондирования, и ликвидность центрального банка; 3) имеют место государственные снижения рейтинга для внутренних банков; 4) сокращаются преимущества финансирования, которые банки получают в результате косвенных и прямых государственных гарантий. Интересно, что Волф и Анджелони [2; 28] не нашли доказательств тому, что наличие долговых обязательств у испанских банков сказывается на их стоимости на фондовой бирже, в отличие от того, что произошло в аналогичной ситуации с другими периферийными странами, такими как Греция, Италия или Ирландия.

[3] Для обзора первоначальных мер поддержки банков в ОЭСР и странах ЕС см.: [1; 3; 12; 13; 16; 25]. В частности, по государственным гарантиям см.: [21; 27].

[4] О процессе слияний и поглощений сберегательных банков в Испании см.: [8; 22; 23].

[5] См.: [14; 17].

[6] Как отметил Ф. Панетта [24. P. 59], спреды при введении не были однообразно завязаны на количественных оценках, так как некоторые банки с более высокими рейтингами зачастую выплачивали большие спреды по сравнению со слабыми банками из других стран. Например, для обязательств, выпущенных банками с рейтингом A, размер спреда колебался от 20 пунктов для банков США до 100 пунктов для банков Испании. Поскольку спреды четко отражают национальную принадлежность банков-эмитентов, становится понятной ситуация с Banco Bilbao: банк (с рейтингом AA) выпустил гарантированные облигации не в Испании, а в Соединенных Штатах, используя свой филиал в Пуэрто-Рико (рейтинг BBB+), выплатив тем самым меньший спред размером в 20 базисных пунктов. Более развернуто о слабых банках с поддержкой сильных правительств, и наоборот, о сильных банках при слабых правительствах, говорится в [11].

[7] Например, если гарантированный выпуск в рамках Программы 2008 г. отождествлялся с условным обязательством, свойственным для гарантий (здесь очевидно чрезмерное упрощение), то это бы привело к увеличению балансовой ведомости кредиторов на 11,25%.

Table 1 – Overview of the Spanish debt guarantee scheme

Indicator	Description
Program size	In the 2008 Program, the predetermined maximum amount that the Spanish Government Treasury was authorized to guarantee was €100,000 million, and in the 2009 Program it was €64,000 million
Guarantee features	Without the benefit of discussion, irrevocable, and unconditional since the guaranteed debt is issued
Per-institution limit	What results from applying the institution market share to the guarantee program maximum amount; on the other side, a minimum of €100 million per-institution and a minimum issue size of €10 million are required
Eligible institutions	Domestic credit entities, as well as the consolidated groups and aggregations in which they are integrated; subsidiaries of foreign banks are also eligible if they develop a significant activity in Spain, i.e., if they have an important participation in providing credit to firms and consumers in Spain
Eligible instruments	Marketable promissory notes, bonds and debentures which represent a non-subordinated debt and are not backed by any other kind of guarantees; interbank deposits were ineligible
Maturity	Between 3 months and 3 years in the 2008 Program, albeit the Minister of Economy and Finance could guarantee debts with a maturity until 5 years in special cases. In the 2009 Program, maturity had to be between 3 months and 5 years
Currency denomination	Euro or foreign currencies, assuming in the last case the exchange rate risk by the guarantor (Spanish Government Treasury)
Fees	What resulted from multiplying the applicable fee rate by the maximum amount authorized for the issuance by the ratio maturity in days/365. The applicable fee rate consisted of a fixed rate of 50 basis points per annum plus, for issues over one year, an add-on that equaled the issuer's or issuer category's median credit default swap (CDS) spreads from January 1, 2007 to August 31, 2008
Issuance window	In the 2008 Program, the application deadline was December 3, 2008, and in the 2009 Program it was September 8, 2009; the issue-by date was December 31, 2010
Coverage	Taking the extended issuance deadline and maximum maturity as a reference, coverage was to expire at end of December 2013 for the 2008 Program and at end of December 2015 for the 2009 Program

finances, with consequent sovereign debt crises, slowed the access of Spanish banks to the wholesaler financial markets[1].

Regarding the second axis, in October 7th, 2008, the European Economic and Financial Affairs Council (ECOFIN) decided to take all measures necessary to preserve the stability of the financial system, and agreed to the outlines of coordinated action between Member States. However, the market turbulence of the following days and the consequent risk for financial stability led the Heads of State and Government of the Euro Area, in their meeting on October 12, 2008, to approve an additional response consisting of three main categories of support: 1) capital injections, 2) guarantees on bank bonds and 3) measures to provide relief from legacy assets. Within this framework, the actions taken by the Spanish government were aligned with those of the rest of the European governments in relation to a higher use of guarantees, as opposed to the higher emphasis that the US government put on asset support and capital injections[2]. However, even in a European context, the Spanish government was distinguished by a reluctance to use capital injections as well as by extending debt guarantees to a greater number of issuers, due to the above-named fragmentation of the country's saving bank sector. It appears that the Spanish government probably underestimated the seriousness of the situation, and tried to avoid a costly and unpopular recapitalization of banks with public funds. It seems to be that the underlying strategy was to buy time through a moderate use of government guarantees and acquisition of financial assets, awaiting the "definitive solution" of merging[3].

Focusing now on government guarantees, the European Heads of State and Government concluded that, to implement their second aim – facilitating the funding of banks, – Member States would offer a government guarantee, insurance, or other similar arrangements of new medium term bank senior debt issuance. The guarantees were to be for an interim period and on favorable commercial terms. In the case of Spain, the Royal Act-Decree 7/2008 provided an ambitious scheme to allow the granting of government guarantees to those domestic credit institutions that met the requirements of the Ministry of Economy and Finance – among them, the special solvency conditions proposed by the Bank of Spain. The main features of this scheme, which are common to the 2008 and 2009 programs (except the ceiling amounts and maximum maturities), are summarized in Table 1.

Although the analysis of these features goes beyond the purposes of this paper[4], we have to make some comments here. Regarding the program size, it is remarkable that the maximum sum established for the Program 2008 (€100,000 million) represented an absolutely unprecedented magnitude in the authorization to Spanish government to use its guarantees as public policy tool; indeed, such sum was 453 times higher than the guarantee limit previously fixed in the Spanish General State Budget Act. However, the total amount taken up from the 2008–09 Programs only supposed a 41.8% of the sum committed. This limited appeal

[1] According to BIS [5], rises in sovereign risk may adversely affect banks' funding costs through the following channels: 1) holdings of government debt weaken banks' balance sheets; 2) higher sovereign risk reduces the value of the collateral banks can use to raise wholesale funding and central bank liquidity; 3) sovereign downgrades generally flow through to lower ratings for domestic banks; and 4) the funding benefits that banks derive from implicit and explicit government guarantees diminish. Regarding the first channel, neither Wolff [28] nor Angeloni and Wolff [2] find evidence that banks' holdings of debt of Spain have been an issue for banks' stock market values, contrarily to what happened with the exposure to debt from other periphery countries as Greece, Italy or Ireland.

[2] For an overview of the early bank support packages in OECD and EU countries, see Eubanks [13], ECB [12], and others [1; 3; 16; 25]. Specifically on government guarantees see Levy and Schich [21] and Schich and Kim [27].

[3] On the Spanish process of saving bank mergers and acquisitions, see Marín-Hernández et al. [22], Cardenas [8] and Martín-Aceña [23].

[4] See, among others, González, González and Montellón [17] and Fernández-Alvarez and Fernández-Llera [14].

Таблица 1 – Обзор схемы государственных гарантий Испании

Показатель	Описание
Объем программы	В Программе 2008 г. максимальная сумма, которую вправе было гарантировать Государственное казначейство Испании, была установлена заранее и равнялась 100 000 млн евро. В Программе 2009 г. ее размер составлял 64 000 млн евро
Особенности гарантий	Без права поручителя на погашение долга в первую очередь из имущества основного должника; безотзывные и безусловные с момента выпуска гарантийных обязательств
Лимит на институт	Рассчитывался как соотношение рыночной доли института к максимальной сумме гарантий по программе. С другой стороны, минимальный размер гарантий на каждый институт составлял 100 млн, а минимальный объем выпуска – 10 млн евро
Правомочные институты	Национальные кредитные организации, а также концерны и конгломераты, в которые они интегрированы. Филиалы иностранных банков правомочны при условии, что в Испании они развили значительную деятельность, т.е. принимают активное участие в предоставлении кредитов фирмам и частным лицам
Используемые инструменты	Ликвидные векселя, облигации и долговые ценные бумаги, представлявшие собой несубординированные долговые обязательства и не обеспеченные никакими другими видами гарантий. Межбанковские депозиты считались неправомочными
Срок погашения	Согласно Программе 2008 г. – от 3 месяцев до 3 лет, хотя в особых случаях Министерство экономики и финансов имело возможность увеличить срок до 5 лет. В Программе 2009 г. срок погашения составлял от 3 месяцев до 5 лет
Валютное выражение	Евро или иностранная валюта. Во втором случае сторона, дающая гарантию (Государственное казначейство Испании), принимала во внимание риск обменного курса
Пошлины	Представляли собой результат умножения соответствующей ставки пошлины на максимальную сумму, разрешенную к выпуску, и на коэффициент *срока погашения в днях*/365. Соответствующая ставка пошлины состояла из фиксированной ставки в 50 базисных пунктов в год плюс, при выпуске свыше одного года, добавочной ставки, равной среднему значению спредов свопа на кредитный дефолт (CDS) выставителя или категории выставителя в период с 1 января 2007 г. до 31 августа 2008 г.
Период времени выдачи	Согласно Программе 2008 г. крайний срок подачи заявок – 3 декабря 2008 г. По Программе 2009 г. – 8 сентября 2009 г. Дата выпуска – до 31 декабря 2010 г.
Покрытие	С учетом продленного срока выпуска и максимального срока погашения покрытие истекало в конце декабря 2013 г. для Программы 2008 г. и в конце декабря 2015 г. для Программы 2009 г.

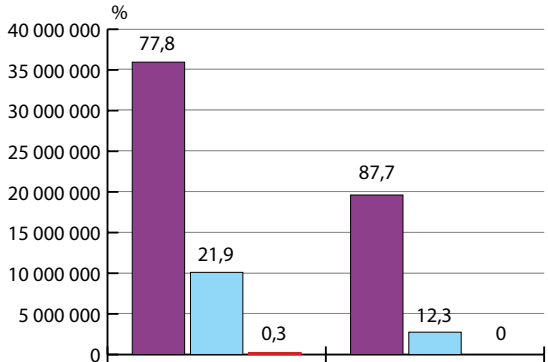
В целом, сберегательные банки выступали эмитентами большей части долговых сумм, гарантированных Государственным казначейством Испании. Например, в Программе 2008 г. на них приходилось 77,8%, а в Программе 2009 г. – 87,7% (см. рисунок). Кроме того, сберегательные банки, которые обеспечили наибольший объем поступлений в Фонд приобретения финансовых активов (FAFA), одновременно выступали основными заемщиками в рамках программы государственных гарантий[1]. Баланс в интенсивности использования этих двух механизмов государственной поддержки сохраняется, если в анализе учитываются только те сберегательные банки, которые участвуют как в покупке активов, так и в гарантиях погашения долгов.

Несмотря на то, что в данной статье обсуждаются Программы 2008 и 2009 гг., а не FAFA или другие меры испанского правительства, считаем уместным закончить данный раздел информацией, приближенной к настоящему моменту. Спустя три года после принятия переходных мер 2008–2009 гг. стало очевидно, что ни эти меры, ни слияния и поглощения, осуществляемые правительством через Фонд последовательной реструктуризации банковского сектора, не смогли окончательно решить проблему. В атмосфере растущей финансовой нестабильности, опасений за исход выборов в Греции и безрезультатности предпринятых действий росло международное давление на испанское правительство. Для нормализации ситуации от Испании требовалось пойти на непопулярный шаг – осуществить вливания капитала, а также использовать финансовую поддержку Европейского союза для помощи банкам. Таким образом правительство страны рассчитывало восстановить устойчивость финансовой системы и поток кредитных средств. В настоящее время наблюдается рост экономики Испании, однако приток кредитов в домохозяйства и организации остается на очень низком уровне.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРЕДКРИЗИСНЫХ БАЛАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИНТЕНСИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММ ГАРАНТИЙ

Для изучения взаимосвязи между банковскими рисками, существовавшими до кризиса, и интенсивностью использования программ государственных гарантий после его наступления авторы использовали эмпирическую методику, основанную на двумерной корреляции и множественном регрессионном анализе, т.е. двух общепринятых статистических методах. С помощью двумерной корреляции было установлено наличие взаимосвязи между предкризисными коэффициентами риска и интенсивностью использования программ гарантий. Однако этот первый шаг нашего анализа не позволяет оценить суммарное влияние различных коэффициентов риска на интенсивность использования программ гарантий, а также определить относительный вклад каждого отдельного коэффициента. Вследствие этого нашим вторым шагом стало тестирование воздействия предкризисных коэффициентов риска на интенсивность использования программ гарантий посредством множественного регрессионного анализа.

[1] Через FAFA центральное правительство приобретало определенные виды банковских активов. FAFA и программы государственных гарантий представляли собой разные меры поддержки, преследовавшие разные цели. Так, FAFA оказывал помощь банкам в освобождении от «унаследованных» основных средств, а программы государственных гарантий давали банкам возможность выпускать долговые обязательства на финансовых рынках.



	2008	2009
Saving banks	35 955 600	19 618 150
Commercial bank	10 107 328	2 753 000
Other	134 000	0

Distribution of government-guaranteed bonds among saving banks, commercial banks and other

* Source: Authors' calculations with data from Spanish Government Treasury Department (http://www.tesoro.es).

of the Programs to their eligible institutions is partly explainable because, given the expensive CDS spreads of the Spanish government-guaranteed bonds, the difference between issuing bonds with or without Spanish government guarantees was often not great enough to compensate the fees to be paid for such guarantees[1]. Despite this, guaranteed issuance under the Programs was very important when compared with key Spanish government finance indicators[2].

For the most part, savings banks were the issuers of the majority of the debt amounts guaranteed by the Spanish Government Treasury. For instance, 77.8% of the 2008 Program and 87.7% of the 2009 Program were taken up by the savings banks (Fig. 1). Moreover, those savings banks that made bigger sales to the Fund for Acquisition of Financial Assets (FAFA) were generally the ones that borrowed more under government guarantees[3]. This positive relationship between their intensities of use of these two government support arrangements remains if analysis is limited to those savings banks that have participated in both assets purchases and debt guarantees.

While this article focuses on the 2008–09 guarantee programs —not on the FAFA nor on the rest of the Spanish government's contemporary or later actions to support the banks—, we will end this contextualizing section with a wider and closer consideration in time. Three years after the transitory actions taken in the biennium 2008–09, it became evident that neither such actions nor mergers and acquisitions (promoted by the government through the Fund for the Orderly Restructuring of the Banking Sector) solved the problem definitively. In an environment of rising financial turmoil and fear of the outcome of the Greek elections, this "evidence of failure" provoked international pressures on the Spanish government to abandon its reluctance to capital injections and to require a bank bailout to the European Union. By this decision, the country's government hoped to restore the solidity of the financial system and get credit flowing again. Currently, the Spanish economy is growing, but credit flows to households and firms remain very slow.

3. PRE-CRISIS BALANCE-SHEET BASED INDICATORS AND INTENSITY OF USE OF THE GUARANTEE PROGRAMS: AN EXPLORATORY ANALYSIS OF THEIR RELATIONSHIP

To explore the relationship of the bank risks before the crisis with the intensity of use of government guarantee programs during it, we use an empirical methodology based on bivariate correlations and multiple regression analyses, which are two well-established statistical techniques. From bivariate correlations, we get an indication that a relation exists between pre-crisis risk ratios and the intensity of use of the guarantee programs. However, this first step in our analysis does not allow measuring the joint effect of various risk ratios on the intensity of use of the guarantee programs or the relative contribution of each ratio to the joint effect. Therefore, our second step is to test the impact of pre-crisis risk ratios on the intensity of use of the guarantee programs by a multiple regression analysis.

As noted in the introductory section, for these analyses we use a set of risk indicators drawn from balance-sheet data. In doing so, we adhere to Gropp, Hakenes & Schnabel [18. P. 2093], who consider that despite the well-known shortcomings of such kinds of data, their use may be preferable when the use of market data would severely constrain the sample size. This is due to the frequent unavailability of market data for the smaller banks. The three aforementioned professors are high-level international researchers specialised in banking and finance[4], and they have studied different aspects of bank risk and bailouts in the context of the financial crisis. Specifically, we employ six variable risk indicators obtained from the financial information of the guarantee, and a dependent variable (GUARANTS) defined as the guaranteed sums over total liabilities of each financial entity.

Those risk variables are:

1. *Problem loans ratio*. Problem loans in 2007 over total assets in 2007.

2. *Future value of the problem loans ratio*. It is the ratio 1, but in 2008.

3. *Liquidity ratio*. Liquid assets in 2007 over short-term liabilities in 2007.

4. *Equity ratio*. Capital in 2007 over total assets in 2007.

[1] As Panetta et al. [24. P. 59] point out, the spreads at launch are not monotonically related to ratings, because some banks with better ratings tend to pay larger spreads than weaker banks from other countries. For example, for bonds issued by banks rated A, the range goes from 20 points for some US banks to 100 points for Spanish banks. As the spreads closely reflect the nationality of the issuing banks, its is understandable that Banco Bilbao (rated AA) chose to issue guaranteed bonds in the United States and not in Spain, relying on its Puerto Rico branch (rated BBB+) and paying a spread of only 23 basis points. On the contrast between weak banks backed by strong governments and vice versa see De Grauwe and Ji [11].

[2] If, for instance, the guaranteed issuance under the Program 2008 was identified with the contingent liability intrinsic to the guarantees – an obviously overstated simplification – it would increase the balance sheet of GSA creditors by 11.25%.

[3] By the FAFA, the central government purchased some types of the banks' assets. The FAFA and the government guarantee programs were different support measures with different purposes. The FAFA pursued to provide relief to the banks from their legacy assets. The government guarantee programs pursued to allow the banks to issue new debt in the financial markets.

[4] Reint E. Gropp is President at the Halle Institute for Economic Research (IWH) and Professor of Economics at the Otto-von-Guericke University Magdeburg, and serves as a consultant for the Bank of Canada and the Federal Reserve Bank of San Francisco. Dr. Hendrik Hakenes is Professor of Finance at the University of Bonn, and researches on risk management, banking regulation and systemic risk, among other topics. Isabel Schnabel is a Professor of Financial Economics at Johannes Gutenberg University Mainz, and in June 2014 she became a Member of the German Council of Economic Experts (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung). Her research focuses on financial stability, banking regulation, financial systems and institutions, and international capital flows.

Как уже отмечалось выше, для анализа авторы использовали рисковые показатели, взятые из балансовых данных. Это связано с нерегулярной доступностью рыночных данных относительно небольших банков. Упомянутые выше Гропп, Хакенес и Шнабель являются высококвалифицированными исследователями международного уровня со специализацией в банковской и финансовой сферах[1]. Ими также было проведено исследование различных аспектов банковского риска и спасительных мер в контексте финансового кризиса. В данной статье при анализе используются шесть показателей переменного риска, взятых из сведений о финансовом состоянии гаранта, а также зависимая переменная величина (*ГАРАНТИИ*), определяемая как отношение гарантированной суммы к общему объему обязательств каждой финансовой организации.

Переменные риска включают:

1) *коэффициент проблемных кредитов* – соотношение между проблемными кредитами и общими активами по состоянию на 2007 г.;

2) *прогнозируемое значение коэффициента проблемных кредитов* – этот коэффициент равен 1, но в 2008 г.;

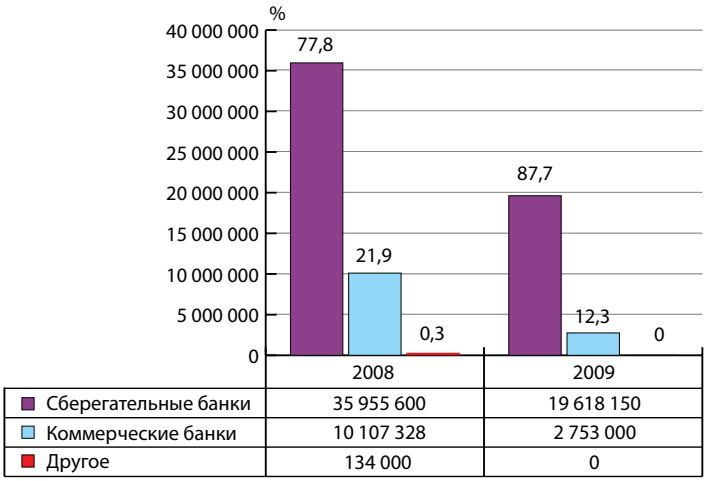
3) *коэффициент ликвидности* – отношение ликвидных активов в 2007 г. к краткосрочным обязательствам в 2007 г.;

4) *коэффициент концентрации собственного капитала* – отношение капитала в 2007 г. к общей сумме активов в 2007 г.;

5) *капитал первого уровня*. Основной капитал и бессрочная привилегированная акция в 2007 г. к активам, взвешенным с учетом риска в 2007 г.;

6) *коэффициент платежеспособности* – суммарные текущие активы в 2007 г. к суммарным текущим обязательствам в 2007 г.

[1] Рейнт Э. Гропп является Президентом Института экономических исследований в г. Галле (IWH), профессором Университета Магдебурга им. Отто фон Герике. Также работает в качестве консультанта Банка Канады и Федерального резервного банка Сан-Франциско. Доктор Хендрик Хакенес – профессор финансов в Боннском университете. Среди его интересов – исследования в области управления рисками, регулирования банковской сферы и системных рисков. Изабель Шнабель является профессором финансовой экономики в Майнцском университете Иоганна Гутенберга. С июня 2014 г. – действующий член Совета экономических экспертов Германии (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung). Особое внимание в своих исследованиях И. Шнабель уделяет финансовой устойчивости, банковскому регулированию и надзору, финансовым системам и институтам, а также международному движению капитала.



Доля облигаций с государственной гарантией у сберегательных и коммерческих банков и других институтов

* Источник: расчеты авторов с использованием данных Департамента Государственного казначейства Испании (http://www.tesoro.es).

Первые четыре показателя рисков совпадают с показателями, используемыми Гроппом, Хакенесом и Шнабель [18. P. 2093]. При этом пятый используется вместо соотношения между основным капиталом и привилегированной акцией, так как данные для количественного выражения показателя Гроппа по коэффициенту рисковых активов недоступны. Шестым показателем является коэффициент платежеспособности, введенный в качестве пояснительной переменной. Определения переменных и источники информации для проведенного анализа сберегательных банков Испании структурированы в табл. 2.

В табл. 3 приведены результаты анализа корреляции между семью переменными, демонстрирующие наличие позитивной взаимосвязи между риском сберегательных банков и интенсивностью использования гарантий. Во-первых, чем ниже значение первых четырех коэффициентов, тем выше риск. Во-вторых, существует корреляция между несколькими парами пояснительных переменных.

Для решения уравнения множественной регрессии мы убираем из него две пояснительные переменные, чтобы избежать проблем, связанных с мультиколлинеарностью независимых переменных. Таким образом, мы убираем *ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ* и *ПЗКРЕДИТЫ*. Коэффициент платежеспособности коррелирует с *СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ*, *ЛИКВИДНОСТЬЮ* и *КАПИТАЛОМ 1 УРОВНЯ* и может оцениваться как слегка избыточный или частично совпадающий с *ЛИКВИДНОСТЬЮ*. Прогнозируемое значение коэффициента проблемных кредитов связано с *ЛИКВИДНОСТЬЮ* и *ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ* на уровне значимости 5% (критическое значение = 0,2973) и более уместно в контексте исследования Гроппа [18], чем в нашем анализе[2]. Мы также опускаем *СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ*, поскольку он коррелирует с *ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ* и *КАПИТАЛОМ 1 УРОВНЯ*, и этот последний индикатор может рассматриваться в качестве коэффициента капитализации, более сложного, чем *СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ*. Как и Хименес и соавторы в своей работе [19], в конце мы применяем коэффициент достаточности капитала и коэффициент ликвидности, хотя и сохраняем коэффициент проблемных кредитов в качестве независимой переменной в уравнении регрессии. Таким образом, эконометрическая спецификация, подлежащая расчету, имеет следующий вид:

$$ГАРАНТИИ = \beta_0 + \beta_1 КАПИТАЛ\ 1\ УРОВНЯ_{07} + \beta_2 ЛИКВИДНОСТЬ_{07} + \\ + \beta_3 ПКРЕДИТЫ_{07} + \varepsilon \quad . \qquad (1)$$

Соответствующие результаты, полученные вследствие применения метода наименьших квадратов (МНК)[3], приведены в столбце 1 табл. 4.

[2] Классический способ расчета эконометрической модели – обычный метод наименьших квадратов, т.е. определение тех значений коэффициентов β, которые минимизируют сумму оставшихся квадратов.

[3] Ввиду того что Хименес и соавторы пытались тестировать воздействие своих независимых переменных на принятие банковских рисков, можно прийти к заключению, что коэффициенты рисков, выбранные в качестве зависимых переменных в регрессии при анализе, отражают риски, принятые в конкретный период времени, а не накопленные за предыдущие периоды. Затем, учитывая, что проблемные кредиты относятся к прошлым рискам, прогнозируемое значение коэффициента проблемных кредитов добавляется в набор альтернативных зависимых переменных в регрессии (альтернативные определения эндогенных переменных).

Table 2 – Definitions, data sources and descriptive statistics of the variables

Endogenic variable	Definitions and data sources	Mean	Statistic deviation	Minimum	Maximum
GUARANTS	*Government guarantees' intensity of use:* Guaranteed sums over total liabilities of each financial entity. Figures in current prices. Source: Spanish Government Treasury (http://www.tesoro.es) and CECA [10]	4,20332	3,11021	0,000000	12,7185
Risk-related ratios					
TIER	*TIER 1:* Basic capital & perpetual preferred stock 2007/ risk-weighted assets 2007. Source: Financial entities memories or annuals (FEMs)	7,33639	1,64317	5,24000	12,9000
EQUITY	*Equity ratio:* Capital 2007/Total assets 2007. Source: CECA [9]	0,062759	0,0240070	0,032352	0,159192
SOLVENCY	*Solvency ratio:* Total current assets 2007/total current liabilities 2007. Source: FEMs	11,9817	2,02345	9,59000	20,2000
LIQUIDITY	*Liquidity ratio:* Liquid assets 2007/short-term liabilities 2007. Source: CECA [9]	0,969508	1,65127	0,039170	8,23987
PLOANS	*Problem loans ratio:* Problem loans 2007/Total assets 2007. Source: Assets from CECA [9] and problem loans from FEMs	0,160465	0,786676	0,000139	4,73252
FUPLOANS	*Future value of the problem loans ratio:* Problem loans 2008/Total assets 2008. Source: CECA [10] and problem loans from FEMs	0,024848	0,0245503	0,000000	0,120342

Table 3 – Pearson's correlations among variables (in coloured italics those significant at p < 0.05)

	GUARANTS	*TIER*	*EQUITY*	*SOLVENCY*	*LIQUIDITY*	*PLOANS*	*FUPLOANS*
GUARANTS	1,0000						
TIER	*–0,3367*	1,0000					
EQUITY	–0,1223	*0,6867*	1,0000				
SOLVENCY	–0,2543	*0,7085*	*0,7962*	1,0000			
LIQUIDITY	*–0,3982*	0,0882	0,2238	*0,4405*	1,0000		
PLOANS	–0,2665	0,2638	–0,0131	0,0151	0,1327	1,0000	
FUPLOANS	0,1269	–0,2212	–0,1676	–0,2613	–0,2768	–0,1650	1,0000

5. *TIER 1*. Basic capital and perpetual preferred stock in 2007 over risk-weighted assets in 2007.

6. *Solvency ratio*. Total current assets in 2007 over total current liabilities in 2007.

The first four of these risk indicators are coincident with Gropp, Hakenes & Schnabel [18. P. 2093], while the fifth substitutes a ratio of basic capital to preferred stock as data is not available to quantify Gropp's risk asset ratio indicator. The sixth indicator is a solvency ratio introduced as an explanatory variable. All the variable definitions and data sources for this analysis of Spanish saving banks are presented in Table 2.

In Table 3, the results of analysing correlations among our seven variables suggest a positive relationship between saving bank risk and guarantees' intensity of use (– significant correlation in Table 3 as lower the values of the first four ratios, higher the risk). They also show very significant correlations between several pairs of explanatory variables.

To estimate a multiple regression equation, we have dropped two explanatory variables from the equation to avoid problems of multicollinearity among regressors. We have then removed *SOLVENCY* and *FUPLOANS*. The solvency ratio then correlates with *EQUITY*, *LIQUIDITY* and *TIER*, and it may be judged as slightly redundant or overlapped with *LIQUIDITY*. The future value of the problem loans ratio nearly correlates with *LIQUIDITY* and *SOLVENCY* at a 5% significance level (critical value = 0.2973), and it appears to be more relevant in the context of the Gropp's [18] research than in ours[1]. Further, we also suppress *EQUITY* because it is correlated with *SOLVENCY* and *TIER*, and this last indicator can be considered a capitalization ratio more sophisticated than *EQUITY*. At the end, we coincide with Jiménez et al. [19] in using a capital ratio and a liquidity ratio, although we also retain the problem loans ratio as a regressor. Thus, the econometric specification to be estimated is as follows:

$$GUARANTS = \beta_0 + \beta_1 TIER_{07} + \beta_2 LIQUIDITY_{07} + \beta_3 PLOANS_{07} + \varepsilon, \quad (1)$$

and the corresponding results from an ordinary least squares (OLS) estimation[2] are presented in column (1) of Table 4.

However, the results of performing a non-linearity test (logarithms) on this specification suggest that relations of *LIQUIDITY* and *PLOANS* to *GUARANTS* may not be linear, as the logs of the two explanatory variables are significant once they are added, and the H_0 of linearity can be rejected with a p-value = 0.0102. Therefore, we have opted for estimating an alternative specification:

[1] The classic way of estimating an econometric model is through the method of ordinary least squares, i.e., determining those values of the β coefficients that minimize the sum of the residual squares.

[2] Since they try to test the impact of their independent variables on bank risk taking, it becomes a key issue that the risk ratios chosen as regressants in the analyses reflect the risks taken in a period, and not those inherited from previous periods. Then, as problem loans refer to past risk-taking, they add the future value of the problem loans ratio at their set of alternative regressants (i.e., alternative definitions of their endogenous variable).

Таблица 2 – Определения, источники данных и описательная статистика переменных

Эндогенная переменная	Определения и источники данных	Средняя величина	Среднеквадратическое отклонение	Минимум	Максимум
ГАРАНТИИ	*Интенсивность использования государственных гарантий*: Отношение гарантированной суммы к общему объему обязательств каждой финансовой организации. Числовые показатели представлены в текущих ценах. *Источник:* Государственное казначейство Испании (http://www.tesoro.es) и CECA [10]	4,20332	3,11021	0,000000	12,7185
Коэффициенты, связанные с рисками					
КАПИТАЛ 1 УРОВНЯ	*КАПИТАЛ 1 УРОВНЯ*: Основной капитал и бессрочная привилегированная акция в 2007 г. / Активы, взвешенные с учетом риска, в 2007 г. *Источник:* Статистические записи или ежегодники финансовых организаций (FEM)	7,33639	1,64317	5,24000	12,9000
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	*Коэффициент концентрации собственного капитала*: Капитал 2007 г. / Общая сумма активов 2007 г. *Источник:* CECA [9]	0,062759	0,0240070	0,032352	0,159192
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ	*Коэффициент платежеспособности*: Суммарные текущие активы 2007 г. / Суммарные текущие обязательства 2007 г. *Источник:* FEMs.	11,9817	2,02345	9,59000	20,2000
ЛИКВИДНОСТЬ	*Коэффициент ликвидности*: Ликвидные активы 2007 г. / Краткосрочные обязательства 2007 г. [9]	0,969508	1,65127	0,039170	8,23987
ПКРЕДИТЫ	*Коэффициент проблемных кредитов*: Проблемные кредиты 2007 г. / Общие активы 2007 г. *Источник*: Активы из CECA [9] и проблемные кредиты из FEM	0,160465	0,786676	0,000139	4,73252
ПЗКРЕДИТЫ	*Прогнозируемое значение коэффициента проблемных кредитов*: Проблемные кредиты 2008 г. / Общие активы 2008 г. *Источник*: CECA [10] и проблемные кредиты из FEM	0,024848	0,0245503	0,000000	0,120342

*Таблица 3 – Коэффициент корреляции Пирсона для переменных**

	ГАРАНТИИ	*КАПИТАЛ 1 УРОВНЯ*	*СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ*	*ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ*	*ЛИКВИДНОСТЬ*	*ПКРЕДИТЫ*	*ПЗКРЕДИТЫ*
ГАРАНТИИ	1,0000						
КАПИТАЛ 1 УРОВНЯ	*–0,3367*	1,0000					
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	–0,1223	*0,6867*	1,0000				
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ	–0,2543	*0,7085*	*0,7962*	1,0000			
ЛИКВИДНОСТЬ	*–0,3982*	0,0882	0,2238	*0,4405*	1,0000		
ПКРЕДИТЫ	–0,2665	0,2638	–0,0131	0,0151	0,1327	1,0000	
ПЗКРЕДИТЫ	0,1269	–0,2212	–0,1676	–0,2613	–0,2768	–0,1650	1,0000

* *Цветным курсивом* выделены значимые показатели при p<0,05.

Однако результаты выполнения теста на нелинейность (логарифмы) по данной спецификации указывают на то, что отношения *ЛИКВИДНОСТИ* и *ПКРЕДИТОВ* к *ГАРАНТИИ* могут и не быть линейными, так как логарифмы двух пояснительных переменных становятся значимыми сразу после добавления, а H_0 линейности может быть отклонено *p*-величиной = 0,0102. Поэтому мы решили придерживаться расчетов альтернативной спецификации:

$$ГАРАНТИИ = \beta_0 + \beta_1\, КАПИТАЛ\ 1\ УРОВНЯ_{07} + \beta_2 \log(ЛИКВИДНОСТЬ_{07}) + \beta_3 \log(ПКРЕДИТЫ_{07}) + \varepsilon. \quad (2)$$

Результаты данного расчета, приведенные в столбце 2 табл. 4, указывают на то, что *ЛИКВИДНОСТЬ* и *ПКРЕДИТЫ* в логарифмической форме позволяют нам значительно повысить точность подбора модели (значение R^2 увеличивается с 0,25 до 0,43). Кроме того, не только *ЛИКВИДНОСТЬ*, но и все независимые переменные в регрессии теперь являются значимыми. Тем не менее тест Вайта (только квадраты) на гетероскедастичность указывает на то, что это может быть проблемой, так как его результаты позволяют нам отбросить нулевую гипотезу гомоскедастичности с *p*-величиной = 0,0735[1]. Вследствие этого мы также

[1] *Гомоскедастичность* – одно из неявных допущений модели множественной регрессии, означающее, что дисперсия ненаблюдаемой ошибки, обусловленная пояснительными переменными, относительно стабильна. Если это допущение не выполняется, то в модели присутствует проблема гетероскедастичности, которая смещает расчеты стандартных ошибок и *t*-статистики для параметров β и вследствие этого может ставить под угрозу заключения по статистической значимости пояснительных переменных. Когда это происходит, необходимо применить один из доступных статистических методов по гетероскедастичности.

Table 4 – Econometric estimates for the equations (1) and (2)

Regressors	Regressant: GUARANTS				
	1	2	3	4	5
Intercept	8,86575*** (3,9350)	4,49042* (2,0076)	4,49042* (1,9911)	3,84381 (1,3983)	3,84381 (1,1850)
$TIER_{07}$	–0,511259 (–1,6852)	–0,518667* (–2,0114)	–0,518667** (–2,3427)	–0,808616** (–2,4664)	–0,808616** (–2,5188)
$LIQUIDITY_{07}$	–0,627672** (–2,0988)				
$PLOANS_{07}$	–0,609294 (–0,9567)				
$log(LIQUIDITY_{07})$		–0,882039** (–2,5553)	–0,882039** (–2,2208)	–1,3172*** (–3,2436)	–1,3172** (–2,4692)
$log(PLOANS_{07})$		–0,678152** (–2,5669)	–0,678152* (–1,7850)	–1,10058*** (–2,9566)	–1,10058** (–2,2992)
R^2	0,250483	0,432735	0,432735	0,447346	0,447346
RESET (*p*-value)	0,160638	0,170008	0,170008	–	–
N	36	36	36	36	36
Estimation method	МНК	МНК	МНК	Тобит	Тобит

Notes: In parentheses, below the coefficients, are *t*-statistics (columns 1 and 2), *t*-statistics robust to heteroscedasticity (column 3), *z*-statistics from Hessian-based standard errors (column 4) and robust *z*-statistics from QML-based standard errors (column 5). The number of observations is reduced to 36 because eight incomplete observations have been removed. R^2 is the coefficient of determination; in Tobit model it is calculated as square of the correlation coefficient between the actual and estimated values of GUARANTS, being the latter zero when the estimated value for the latent variable is negative. RESET test is performed for squares only. ***$p < 0.01$, **$p < 0.05$, *$p < 0.1$.

$$GUARANTS = \beta_0 + \beta_1 TIER_{07} + \beta_2 \log(LIQUIDITY_{07}) + \beta_3 \log(PLOANS_{07}) + \varepsilon. \quad (2)$$

The results of its estimation, shown in column (2) of Table 4, demonstrate that taking *LIQUIDITY* and *PLOANS* in logarithmic form allows us to obtain a sharp increase in the model's goodness of fit (R^2 moves from 0.25 to 0.43). Furthermore, all the regressors are now significant, instead of only *LIQUIDITY*. Nevertheless, the White test (squares only) for heteroscedasticity suggests that this may be an issue, because its results allow us to reject the null hypothesis of homoscedasticity with a *p*-value = 0.0735[1]. Therefore, we have also estimated *t*-statistics robust to heteroscedasticity, which are included in column (3) of the same table. Finally, the fact that our dependent variable takes a zero value for all the saving banks that do not use the guarantees have led us to also estimate our specification by the Tobit estimator[2]. The results are shown in column (4), as well as in the last column with "robust" *z*-statistics[3]. According to the usual criteria for selecting between models, the Tobit model is preferable to the OLS-estimated model with the same explanatory variables, although their R^2s are close to each other[4].

In all the columns except (1), all the slope parameters are statistically significant and the model explanatory power is notable. In all the regressions, the negative signed coefficients for *LIQUIDITY* and *TIER* appear to confirm that the intensity of use of government guarantees by a saving bank positively depends on the bank risk. Surprisingly, however, the beta parameter for Log(*PLOANS*) results also negative, suggesting the opposite inference. Considered together, the results suggest that government guarantees helped those financial institutions with greater weaknesses in basic capital and liquidity to maintain their access, as debt issuers, to the financial markets on acceptable conditions. In any case, the equation (2) does not account for more than a half of the variance of *GUARANTS*, what leaves much room for improving the model with additional variables.

4. CONCLUDING REMARKS

As mentioned in Section 2, during 2008 and 2009 the Spanish government was very reluctant to use capital injections to support banks, but provided debt guarantees to a high number of issuers, most of them in the fragmented saving bank sector. Given that the total amount taken up by the guaranteed issuers (savings banks, commercial banks and others) only supposed 41.8% of the sum committed, it seems unavoidable to wonder what determined the use of the guarantee programs by financial entities. In the case of Spanish savings banks, our empirical analysis tends to indicate that a higher pre-crisis risk, measured by some balance-sheet based ratios, was associated with a higher intensity of use of the 2008–09 government guarantee programs. It may also be suggested that different kinds and/or measures of risks may have differently affected the government guarantee using by banks. Specifically, many savings banks' weaknesses in basic capital and liquidity led them to take up government guarantees, in order to continue issuing

[1] One of the implicit assumptions of a multiple regression model is homoscedasticity, which means that the variance of unobservable error, conditioned to the explanatory variables, is constant. If this assumption is not accomplished, the model suffers a problem of heteroscedasticity, which biases the estimations of the standard errors and t-statistics of the β parameters and, therefore, may jeopardize conclusions on statistical significance of the explanatory variables. When this happens, someone of the available statistical solutions for heteroscedasticity has to be applied.

[2] The Tobit estimator is designed for dependent variables which are "corner solutions", i.e., which take a zero value for a significant proportion of the population, typically by the existence of a "participation decision". In our case, we use this estimator to determine the mean effect of the explanatory variables on a double decision: 1) that of participating or not in the government guarantee programs; and 2) that of how much intensely participate, once it has been decided to do so.

[3] Robust z-statistics are those calculated from QML-based standard errors instead of from the Hessian-based ones.

[4] The "usual criteria" we apply to support this statement are the Akaike's information criterion (AIC), the Schwarz's bayesian information criterion (BIC) and the Hannan-Quinn's criterion (HQC).

Таблица 4 – Эконометрические расчеты для уравнений (1) и (2)

Независимая переменная	Зависимая переменная *ГАРАНТИИ*				
	1	2	3	4	5
Параметр пересечения	8,86575*** (3,9350)	4,49042* (2,0076)	4,49042* (1,9911)	3,84381 (1,3983)	3,84381 (1,1850)
КАПИТАЛ 1 УРОВНЯ$_{07}$	–0,511259 (–1,6852)	–0,518667* (–2,0114)	–0,518667** (–2,3427)	–0,808616** (–2,4664)	–0,808616** (–2,5188)
ЛИКВИДНОСТЬ$_{07}$	–0,627672** (–2,0988)				
ПКРЕДИТЫ$_{07}$	–0,609294 (–0,9567)				
log(ЛИКВИДНОСТЬ$_{07}$*)*		–0,882039** (–2,5553)	–0,882039** (–2,2208)	–1,3172*** (–3,2436)	–1,3172** (–2,4692)
log(ПКРЕДИТЫ$_{07}$*)*		–0,678152** (–2,5669)	–0,678152* (–1,7850)	–1,10058*** (–2,9566)	–1,10058** (–2,2992)
R^2	0,250483	0,432735	0,432735	0,447346	0,447346
RESET (*p*-величина)	0,160638	0,170008	0,170008	–	–
N	36	36	36	36	36
Метод расчета	МНК	МНК	МНК	Тобит	Тобит

Примечание: В скобках под коэффициентами приведены *t*-статистика (столбцы 1 и 2), *t*-статистика, устойчивая к гетероскедастичности (столбец 3), *z*-статистика из стандартных ошибок Гессиана (столбец 4) и устойчивая *z*-статистика из QML-стандартных ошибок (столбец 5). Число наблюдений сокращено до 36, так как были исключены восемь неполных наблюдений. R^2 – коэффициент детерминации. В Тобит-модели он рассчитывается как квадрат коэффициента корреляции между фактическими и расчетными значениями *ГАРАНТИЙ*, являясь последним нулевым значением, когда расчетное значение скрытой переменной является отрицательным. Тест RESET выполняется только для квадратов. ***$p < 0{,}01$, **$p < 0{,}05$, *$p < 0{,}1$.

подсчитали *t*-статистику устойчивую к гетероскедастичности (столбец 3 табл. 4). И наконец, тот факт, что зависимая переменная принимает нулевое значение для всех сберегательных банков, не использующих гарантии, обусловил необходимость рассчитать нашу спецификацию также через Тобит-оценку[1]. Результаты приведены в столбце 4, а также в столбце 5, содержащем робастную *z*-статистику[2]. Тобит-модель является более предпочтительной по сравнению с методом наименьших квадратов при условии использования тех же пояснительных переменных, хотя их R^2 очень близки друг к другу[3].

Во всех столбцах кроме первого все параметры наклона являются статистически значимыми и объяснительная сила модели существенна. Во всех регрессиях отрицательные коэффициенты для *ЛИКВИДНОСТИ* и *КАПИТАЛА 1 УРОВНЯ*, по всей видимости, подтверждают, что интенсивность использования государственных гарантий сберегательным банком однозначно зависит от банковского риска. Однако бета-параметр для результатов *log(ПКРЕДИТЫ)* также отрицателен, что позволяет сделать противоположный вывод. Общая картина анализа полученных результатов показывает, что государственные гарантии оказали особо заметную помощь тем финансовым институтам, у которых наблюдались наибольшие проблемы с основным капиталом и ликвидностью. Используя гарантии, они сохранили доступ к финансовым рынкам на приемлемых условиях в качестве стороны, выставившей долговые обязательства. Во всяком случае, уравнение (2) не учитывает более половины дисперсий *ГАРАНТИИ*, что оставляет достаточно возможностей для совершенствования модели с помощью дополнительных переменных.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как уже говорилось выше, в течение 2008 и 2009 гг. правительство Испании не желало прибегать к вливаниям капитала для поддержки банков. Вместо этого оно предоставляло гарантии погашения долгов большому количеству эмитентов, основная часть которых была представителями фрагментированного сектора сберегательных банков. Учитывая что общая сумма, принятая выставителями, обеспеченными гарантиями (сберегательные банки, коммерческие банки и т.д.), предполагала только 41,8% от выделенной суммы, возникает неизбежный вопрос: что стало определяющим фактором для финансовых институтов при использовании программ гарантий. На примере испанских сберегательных банков наш эмпирический анализ показал, что повышенный предкризисный риск, измеренный с помощью определенных балансовых коэффициентов, был связан с более высокой интенсивностью использования программ государственных гарантий в 2008–2009 гг. Можно также предположить, что различные виды и (или) степени риска могли по-разному повлиять на использование государственных гарантий банками. Слабость многих сберегательных банков в плане основного капитала и ликвидности заставила их обратиться к использованию государственных гарантий, чтобы продолжать эмиссию новых облигаций даже в условиях дорогостоящих CDS-спредов для облигаций, обеспеченных гаранти-

[1] Тобит-оценка предназначена для зависимых переменных, которые являются «угловыми решениями», т.е. принимают нулевое значение для большой доли населения, обычно с помощью «решения об участии». В данном случае мы используем эту оценку для определения среднего воздействия пояснительных переменных в решении двух задач: 1) принятие решения об участии или неучастии в программах государственных гарантий и 2) определение степени интенсивности участия в программе, если было принято такое решение.

[2] Устойчивая *z*-статистика высчитывается из QML-стандартных ошибок, а не из стандартных ошибок Гессиана.

[3] «Обычные критерии» включают информационный критерий Акаике (AIC), Байесовский информационный критерий Шварца (BIC) и критерий Хеннана-Куинна (HQC).

new bonds, even confronting the expensive CDS spreads of the Spanish government-guaranteed bonds. However, as these guarantees and the rest of support actions implemented in the biennium 2008–09 only served to buy time, and the subsequent mergers did not solve the problem, the Spanish government had finally to abandon its reluctance to use capital injections and required European support to finance bank recapitalization.

To expand on this research, an option could be building a synthetic or composite risk indicator and entering other explanatory and control variables. Better exploiting both cross and time dimensions of the data is also possible. Regarding time, a first extension may be replicating the current analysis with the 2008 risk-related ratios, although this could have both advantages and disadvantages[1]. In any case, such an analysis would require confronting significant difficulties to build a dataset. Thus, further steps in this research will require a laborious effort to extend and complete the dataset to apply more sophisticated econometric techniques and obtain more significant results. ■

[1] On the one side, the 2008 risk indicators would better reflect the impact of the crisis on the saving banks' balance sheets, and the first granting of government guarantees was at December 29, 2008 (relative to bonds to be issued in 2009 and even 2010). On the other side, the 2008 risk indicators may be affected by the government announcements of debt guarantees. Indeed, Ait-Sahalia et al. [1] find that, in general, the announcements of interest rate cuts, liquidity support, liability guarantees, and recapitalization were associated with a reduction of interbank risk premia, albeit to a different degree during the subprime and global phases of the crisis. On page 163, they hypothesize that this immediate effect on interbank risk premia may be larger when introducing government guarantees than when purchasing assets, because guarantees instantaneously transfer risks from banks' balance sheets to the sovereign. However, in the cases they study, the empirical results suggest that effects for liability guarantee announcements are more mixed [1. P. 164].

ями правительства Испании. Тем не менее гарантии и другие антикризисные меры, принятые в 2008–2009 гг., были нужны только для того, чтобы выиграть время. Последовавшие слияния также не решили проблемы. В конечном итоге, правительству Испании пришлось пойти на уступки и использовать вливания в капитал, а также признать необходимость европейской поддержки для финансирования рекапитализации банков.

Возможным вариантом продолжения настоящего исследования могло бы стать формирование синтетического или составного показателя риска и введение других пояснительных или контрольных переменных. Также возможно усовершенствование использования перекрестных и временных измерений данных. Относительно временного промежутка, первым шагом в дальнейшем развитии исследования может стать воспроизведение настоящего анализа с помощью коэффициентов, связанных с риском 2008 г., хотя это может иметь как позитивные, так и негативные последствия[1]. В любом случае, в процессе сбора требуемой информации исследователь может столкнуться с многочисленными трудностями. Дальнейшее исследование потребует дополнительных усилий по расширению и доработке набора данных для применения более современных и сложных эконометрических методов и получения более значимых результатов. ■

[1] С одной стороны, индикаторы рисков 2008 г. могли бы точнее отразить влияние кризиса на балансовые ведомости сберегательных банков. Впервые государственные гарантии были предоставлены 29 декабря 2008 г. (в отношении обязательств, подлежащих выпуску в 2009 г. и даже в 2010 г.). С другой стороны, на индикаторы рисков 2008 г. могли повлиять анонсируемые государством гарантии погашения долгов. Например, Эйт-Сахалия и др. [1] установили, что в целом анонсирование сокращения процентных ставок, поддержка ликвидности, гарантии по обязательствам и рекапитализация способствовали снижению межбанковской премии за принятие риска, хотя и в неодинаковой степени во время разных фаз кризиса – нестандартного кредитования и глобального кризиса. Они выдвигают гипотезу о том, что непосредственное влияние на межбанковскую премию за риск более значительно при внедрении государственных гарантий, чем при покупке активов, так как гарантии незамедлительно переносят риски с балансовых ведомостей банков на государство [1. P. 163]. Однако полученные эмпирические результаты дали основание предполагать, что это воздействие являлось более неоднозначным [1. P. 164].

Источники/References

1. Ait-Sahalia Y., Andritzky J., Jobst A., Nowak S., Tamirisa N. Market response to policy initiatives during the global financial crisis. *Journal of International Economics*, 2012, no. 87(1), pp. 162–177.

2. Angeloni C., Wolff G.B. Are banks affected by their holdings of government debt? *Bruegel Working Papers*, 2012, no. 7.

3. Beck T., Coyle D., Dewatripont M., Freixas X., Seabright P. *Bailing out the Banks: Reconciling Stability and Competition (an analysis of state-supported schemes for financial institutions)*. L.: Centre for Economic Policy Research, 2010.

4. Berges A., García-Mora A. *Subprime in Spain?* Presentation addressed at the 2nd Workshop on Recent Developments in Financial Economics, Real Colegio Complutense, Harvard University, Cambridge, 2008.

5. BIS (Bank for International Settlement). The impact of sovereign credit risk on bank funding conditions. *Committee on the Global Financial System (CGFS) Papers*, 2011, no. 43.

6. Caamaño-Alegre J., Komilova M. El otorgamiento de avales del Estado a las emisiones de deuda de las entidades financieras: una aproximación al caso español. Dereito. *Revista Xurídica da Universidade de Santiago de Compostela*, vol. 22 (Ext.), pp. 93–114.

7. Carbó Valverde S. Financial stability, systemic risk, and dynamic provisioning: The case of Spain. Presentation at the Conference "Regulating Systemic Risk". Spain, University of Granada, October 30, 2009.

8. Cardenas A. The Spanish Savings Bank Crisis: History, Causes and Responses. *IN3 Working Papers Series*, 2013, no. 3.

9. CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros). Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros 2007. Madrid, 2008.

10. CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros). Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros 2008. Madrid: 2009.

11. De Grauwe P., Ji Y. Strong Governments, Weak Banks. *CEPS Policy Briefs*, no. 305, 2013, November 25.

12. ECB (European Central Bank). Measures taken by euro area governments in support of the financial sector. *ECB Monthly Bulletin*, 2010, April, pp. 75–90.

13. Eubanks W.W. *The European Union's Response to the 2007–2009 Financial Crisis: Report for Congress.* August 13, 2010.

14. Fernández-Alvarez J., Fernández-Llera R. Taxonomía, impacto y control de las ayudas públicas al sector financiero. *Presupuesto y Gasto Público*, 2013, no. 73(4), pp. 197–212.

15. García-Mora A. *Managing the real estate bubble: The case of the Spanish financial sector*. Presentation addressed at the 4th Global Conference on Housing Finance in Emerging Markets. The World Bank Group, Washington DC, 2010, May 26–27.

16. Gerlach P. The dependence of the financial system on central bank and government support. *BIS Quarterly Review*, 2010, March, pp. 51–57.

17. González-Fernández M., González-Rodríguez C., Motellón-García C. El programa de avales español para operaciones de financiación de entidades de crédito. *Boletín de la CNMV*, 2010, Trimestre I, pp. 121–132.

18. Gropp R, Hakenes H., Schnabel I. Competition, Risk-Shifting, and Public Bail-out Policies. The Review of Financial Studies, 2011, no. 24(6), pp. 2084–2120.

19. Jiménez G., Ongena S., Peydró J.-L., Saurina J. Credit Supply: Identifying Balance-Sheet Channels with Loan Applications and Granted Loans. *ECB Working Paper Series*, 2010, no. 1030.

20. Jimeno J.F., Santos T. The crisis of the Spanish economy. *SERIEs: Journal of the Spanish Economic Association*, 2014, no. 5, pp. 125–141.

21. Levy A., Schich S. The Design of Government Guarantees for Bank Bonds: Lessons from the Recent Financial Crisis. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2010, no. 1, pp. 1–32.

22. Marín-Hernández S., Gras-Gil E., Antón-Renart M. Financial information and restructuring of Spanish savings banks in a context of crisis. Changes in the regulation; content and evolution of FROB. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 2011, no. 73, pp. 99–126.

23. Martín-Aceña P. The savings banks crises in Spain: When and how? *Documentos de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica (AEHE)*, 2013, March, pp. 85–98.

24. Panetta F., Faeh T., Grande G., Ho C., King M., Levy A., Signoretti F., Taboga M., Zaghini A. An assessment of financial sector rescue programmes. *BIS Papers*, 2009, no. 48.

25. Pisani-Ferry J., Sapir A. Banking crisis management in the EU: An early assessment. *Economic Policy*, 2010, no. 25(62), pp. 341–373.

26. Santos T. Antes del Diluvio: the Spanish banking system during the first decade of the euro. *Après le Déluge: Finance and the Common Good After the Crisis*, University of Chicago Press, 2014.

27. Schich S., Kim B.-H. Guarantee Arrangements for Financial Promises: How Widely Should the Safety Net be Cast? *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2011, no. 1, pp. 201–235.

28. Wolff G.B. Is recent bank stress really driven by the sovereign debt crisis? *Bruegel Policy Contributions*, 2011, Issue 2011/12, October 2011.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

Управление инновационным потенциалом персонала: поведенческий подход

ЭСАУЛОВА Ирэна Александровна
Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга

Пермский национальный исследовательский политехнический университет
614990, РФ, г. Пермь, Комсомольский пр., 29
Тел.: (343) 219-85-51
E-mail: esaulova_ia@mail.ru

Ключевые слова

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА
ИННОВАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ
МЕХАНИЗМ САМОРАЗВИТИЯ РАБОТНИКА
МЕХАНИЗМ ЦЕЛЕОРИЕНТАЦИИ
СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Сущность инновационного потенциала персонала как инновационного актива организации сконцентрирована в уникальных знаниях и компетенциях сотрудников и проявляется в моделях инновационного поведения, поддерживающего цели инновационного развития организации. В отличие от существующей методологии управления инновационным потенциалом персонала, игнорирующей роль личностных механизмов инициативного поведения, представлен концептуальный подход к формированию, развитию и использованию потенциала сотрудников, основанный на механизмах внутренней мотивации работника. В рамках поведенческого подхода представлена модель, основанная на связи соответствующих индивидуальных и организационных факторов, обеспечивающих сонаправленность векторов развития работника и организации, в которой организационная среда выступает как источник внутренней мотивации работника к самореализации и саморазвитию. На практике элементами такой среды являются организационная культура, сфокусированная на саморазвитии и инициативе сотрудников, развивающее лидерство и инфраструктура саморазвития: возможности обучения для всех сотрудников, наставничество на всех уровнях организации, широкие группы экспертов, сообщества практиков и др. Эти элементы выявлены нами в результате анализа лучшей практики российских компаний-лидеров, формирующих системы развития персонала как структуры развития и поддержки инновационного поведения работников.

JEL classification

O15, O21, O31

Любая организация, выбирая стратегию развития на основе инноваций, делает ставку на персонал. Однако наличие работников, обладающих самыми современными знаниями и навыками, в сочетании с достаточными финансовыми, организационными и техническими ресурсами не дает гарантии того, что способности персонала будут эффективно задействованы в целях инновационного развития предприятия. По признанию экспертов, даже в компаниях, для которых инновации – основной вид деятельности, инновационная активность не является доминирующей характеристикой сотрудников [13]. Проблема заключается в неспособности организации создать действенные механизмы управления инновационным потенциалом персонала [3; 4].

На фоне активного развития методологии управления инновациями вопросам управления инновационным потенциалом персонала уделяется неоправданно мало внимания. Имеется множество работ, посвященных концептуализации понятия «инновационный потенциал персонала» (ИПП), гораздо реже предметом исследований становятся механизмы управления ИПП. Мы обнаружили только семь диссертаций за последние 10 лет, имеющих прямое отношение к данной проблематике. Несмотря на то что в таких работах, как правило, изучается комбинированное воздействие личностных характеристик персонала и организационной среды на инновационную деятельность предприятия, управление ИПП рассматривается через призму методов и инструментов, внешних по отношению к работнику как носителю способности к инновационным преобразованиям. Такое положение, по нашему мнению, пока является серьезной проблемой в развитии методологии управления ИПП.

В контексте обозначенных выше проблем мы предлагаем подход, сфокусированный на движущих силах преобразования ИПП в инновационный актив, отличительной особенностью которого является проактивное (инициативное) поведение сотрудников, направленное на достижение инновационных целей организации.

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПЕРСОНАЛА

Различные научные идеи относительно того, что следует понимать под инновационным потенциалом персонала, сходятся в определении его структурных характеристик, к которым, как правило, относят знания, творческий подход, интеллектуальные возможности и мотивацию сотрудников. Методологические разногласия возникают при определении механизмов управления ИПП, обеспечивающих достижение его целевых состояний. Так, в исследовании Е.В. Гасенко под таким механизмом понимается процесс диагностики и регулирования организационных и личностных факторов, результатом которого является создание проектных групп для осуществления инновационной деятельности из числа сотрудников, зачисленных в инновационный кадровый резерв [2. С. 17–18]. У В.Н. Горшенина и К.А. Лега – это обучение и развитие персонала на всех уровнях организации через приобретение знаний и умений инновационно-опережающего характера и создание новых знаний для осуществления устойчивого развития корпорации на основе повышения уровня инновационности персонала [3; 6]. В работе Д.Р. Амировой управление ИПП включает механизмы взаимодействия предприятий и образовательных учреждений, активизации инновационного мышления и творческого потенциала работников, мотивации и стимулирования персонала, формирования командной формы работы и контроля эффективности использования ИПП [1. С. 15–18]. При переходе к вопросам практики управления ИПП предлагается набор инструментов, при помощи которых инновационность персонала может быть выявлена (оценка потенциала сотрудника), создана (обучение, построение карьеры), повышена (матери-

Managing Personnel Innovative Potential: Behavioural Approach

Irena A. ESAULOVA
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Management and Marketing Dept.

Perm National Research Polytechnic University
614990, RF, Perm, Komsomolsky Av., 29
Phone: (343) 219-85-51
E-mail: esaulova_ia@mail.ru

Keywords

PERSONNEL INNOVATIVE POTENTIAL
INNOVATIVE DEVELOPMENT
EMPLOYEE SELF-IMPROVEMENT MECHANISM
GOAL ORIENTATION MECHANISM
SYSTEM OF PERSONNEL INNOVATIVE POTENTIAL DEVELOPMENT

Abstract

The essence of personnel innovation potential as an organization's innovative asset is concentrated in the unique knowledge and employees' competencies and reflected in the models of innovative behaviour supporting the objectives of an organization's development initiatives. In contrast to the current methodology, which ignores the individual drivers of personal initiative, we have developed a conceptual approach to formation, development and exploitation of personnel potential based on the mechanisms of employees' intrinsic motivation. Within the frames of the behavioural approach, we propose a model based on the link between individual and organizational factors providing unidirectional vectors of employee's and the organizational development. In this model organizational environment serves as a source of employees' intrinsic motivation for self-realization and self-development. In practice, such an environment embraces organizational culture focused on self-development and initiative, developmental leadership and self-development infrastructure: learning opportunities for all employees, mentoring at all levels of organization, extensive groups of experts, community of practitioners, etc. These elements are discovered due to the analysis of the best practices of Russian leading companies that devise HRD-systems as structures of developing and supporting of personnel innovative behaviour.

JEL classification

O15, O21, O31

альные и нематериальные стимулы) и реализована (участие в проектах – [2; 3]). К методам управления отнесены организационно-стабилизирующие, распорядительные и дисциплинарные [6. С. 11].

Несмотря на разнообразие мнений и обоснованность выводов указанных исследований, мы, тем не менее, вынуждены констатировать, что их результатом стала «плоская» модель управления ИПП, организованная в двумерном пространстве «ресурс-фактор», в которой уровень «инновационности» персонала определяется наличием и состоянием организационных факторов, которые могут выступить в качестве предпосылок, катализаторов или ингибиторов инновационной деятельности сотрудников. Суть управления ИПП сводится к выявлению таких организационных факторов, определению того, «какие изменения нужно произвести для приведения этих условий в надлежащее состояние», а также выбору и реализации «наиболее подходящих способов управления инновационным потенциалом работников, исходя из имеющихся у организации ресурсов» [2. С. 16].

Фактически персонал выступает в роли пассивного объекта управления ИПП, в отношении которого в одних случаях применяется стимулирование (инициатива по приказу или за вознаграждение), а в других – ингибирование тех или иных факторов (преодоление сопротивления изменениям). Несмотря на то что все авторы оперируют понятиями «инновационная активность», «инициатива», «творчество», «мотивация» и другими подобными, ни в одной из помянутых диссертационных работ мы не обнаружили личностных механизмов инновационности работника. По мнению М. Фриза, такие исследования представляют реактивный подход, когда человек воспринимается как «зеркало» задач или целей, поставленных организацией [16. P. 134].

В свете обозначенных проблем мы считаем необходимым решить две методологические задачи: во-первых, раскрыть сущность потенциала персонала как инновационного актива организации, и, во-вторых, сформировать модель управления ИПП, основанную на организационных и личностных механизмах воспроизводства ИПП в целях инновационного развития организации.

ИПП КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Единственная причина, по которой организации выбирают путь развития на основе инноваций, состоит в стремлении обеспечить свое превосходство на рынке. Опыт компаний-лидеров доказывает, что долгосрочная конкурентоспособность в высокодинамичной бизнес-среде зависит не только от способности организации предложить новые продукты и услуги, но и в значительной степени от того, насколько эффективно она способна использовать свои ресурсы для инноваций, создавая тем самым трудно копируемые преимущества. Такой подход предполагает, что работники на всех уровнях организации воспринимаются как инновационный капитал [18. P. 66], представляющий собой ценные, редкие, трудно имитируемые и невзаимозаменяемые ресурсы [19. P. 8], поскольку именно уникальные свойства сотрудников способствуют появлению новых продуктов и технологий, обновлению организационных процессов и процедур, обеспечивая тем самым конкурентные преимущества организации на основе инноваций [18; 20].

Следовательно, ключевые аспекты управления ИПП как инновационным активом организации включают:

1) специфические характеристики ИПП, определяющие его положительное влияние на реализацию инновационных целей организации;

2) личностные и организационные механизмы управления инновационным потенциалом работника как носителя способности к инновационным преобразованиям.

Специфические характеристики ИПП

Уникальные знания, уникальные навыки и уникальный опыт, которые могут

быть приобретены сотрудником только в конкретной организации, трансформируются в модели поведения, поддерживающие ее инновационное развитие. По мнению экспертов, именно поведенческие модели руководителей и сотрудников, основанные на эффективности, инициативе и вовлеченности в процессы непрерывного улучшения деятельности организации, являются наиболее важными факторами инноваций [13; 18]. Исследователями детально описаны поведенческие модели, совместимые с инновационной деятельностью, которые, по общему мнению, включают такие аспекты, как личная и коллективная инициатива, направленная на улучшение деятельности компании, готовность обмениваться знаниями и опытом, нацеленность на результат, ориентация на обучение и саморазвитие, ответственность за реализацию инициатив и др. [5; 11; 14–16]. При этом Дж.М. Крант подчеркивает, что «проактивное поведение сотрудников становится все более критической детерминантой организационного успеха», поэтому компании будут все больше полагаться на личную инициативу, создающую возможность не пассивно приспосабливаться к изменяющимся условиям бизнес-среды, а «взять на себя инициативу в улучшении текущих обстоятельств или создании новых» [15. P. 436].

Следуя этой логике, мы рассматриваем ИПП как *инновационный актив, представляющий собой имеющиеся и будущие возможности инновационного развития организации, сконцентрированные в уникальных знаниях, навыках и моделях поведения сотрудников, приводящих к активным действиям по реализации ее стратегических целей*. Это актив долговременного действия, так как каждый из его элементов при правильном управлении может быть настроен, перенастроен, усилен и воспроизведен в следующих поколениях сотрудников, что является важнейшим фактором устойчивости и конкурентоспособности организации в условиях неопределенности бизнес-среды [19. P. 10].

Личностные и организационные механизмы управления инновационным потенциалом работника

Новое понимание роли работника как активного субъекта инновационного развития организации обусловливает необходимость выработки соответствующего этой роли подхода к управлению ИПП, позволяющего сформировать устойчивые модели инновационного поведения. Д. Пинк высказал мнение, что эти поведенческие модели связаны с созданием новой «операционной системы мотивации», в которой инновационное мышление и творческое начало в поведении сотрудников основываются на внутримотивационном потенциале [7].

Однако современная практика такова, что компании (как и большинство исследователей) направляют свои усилия на поверхностный уровень мотивации – уровень потребностей, не затрагивая при этом глубинные мотивы работников. В работе М. Ганье и Э. Дэси показано, что концентрация на системах внешнего контроля и вознаграждения подрывает природную склонность человека, преодолевая трудности, находить новое, развиваться, исследовать и учиться [17], а Д. Пинк подчеркивает, что быстрый и непосредственный успех, выраженный в символах внешнего вознаграждения, приносит в жертву инновативность и творчество [7. С. 174]. Вследствие чего в традиционной модели мотивации персонала нарастает внутренняя противоречивость, обусловленная неспособностью организации создать мотивационную среду, поддерживающую полное раскрытие и, что не менее важно, эффективное использование инновационного потенциала сотрудников.

Опираясь на теорию самодетерминации *(Self-Determination Theory – SDT)* Э. Дэси и М. Райана [17], концепцию личной инициативы М. Фриза *(Personal initiative – PI)* [16], исследования в области проактивного поведения [15] и самолидерства *(Self-leadership)* [14], мы выявили механизмы и процессы формирования инновационного поведения, сущность которых отражена в нижеследующих положениях.

Первое. Инновационное поведение основано на способности работника к самоуправлению, так как инициативные действия всегда требуют выхода за рамки повседневных обязанностей без явного требования следовать какому-то указанию. Личная инициатива подразумевает наличие у сотрудника своих собственных целей, и это означает, что он принимает на себя ответственность за реализацию своей идеи или общего проекта и готов к расширению зоны личной компетентности путем приобретения новых знаний и навыков. Для достижения цели требуется настойчивость, чтобы пройти технические барьеры и преодолеть сопротивление и инерцию других людей, для чего требуется выработка новой тактики поведения, более совместимой с конкретными условиями реализации инициативы. В свою очередь, это приводит к новым самоинициирующимся целям и самозапуску инициативных действий на более высоком уровне компетентности при помощи более эффективных моделей поведения [16]. Цикл самоуправления описывает процесс саморазвития работника, приводящий к самореализации и самосовершенствованию. Чем сильнее стремление самореализоваться, тем глубже человек вовлечен в рабочий процесс и тем меньше ему требуются внешние вознаграждения, потому что само вовлечение в деятельность становится мотивационной целью. Регулярно возобновляемый акт выработки новой программы действий (самодетерминации) приводит к формированию устойчивой ментальной модели, в которой саморазвитие становится и импульсом, и результатом самоидентификации работника в среде организации [17].

Второе. Сотрудник с высоким уровнем личной инициативы в большей степени ориентирован на автономное функционирование, которое основано на убежденности в том, что его личные ресурсы (знания, навыки, способы взаимодействия) достаточны для того, чтобы его личные цели были достигнуты. Полностью автономная форма внутренней мотивации не является желательной для организации, так как при отсутствии возможностей реализовать свои идеи работник будет их искать в других компаниях, проявляя приверженность своим профессиональным интересам. Особенно опасна ориентация на автономию, если речь идет об инновационных лидерах или исследователях. Часто потеря таких сотрудников равносильна потере инновационных продуктов, технологий или решений. Противоположным автономии является внешне регулируемое поведение, когда работники в своих действиях руководствуются целью получить обещанную награду или избежать неприятных последствий. Ориентация сотрудника на внешний контроль не является препятствием для активной инновационной деятельности, но требует гораздо больших усилий со стороны организации, чтобы получить хоть какие-то ростки инициативы.

Третье. Внешне регулируемое и автономное поведение могут быть приведены в соответствие с целями инновационного развития организации через механизм интернализации, когда цели, ценности, отношения, правила и нормы организации воспринимаются работниками как свои собственные и, следова-

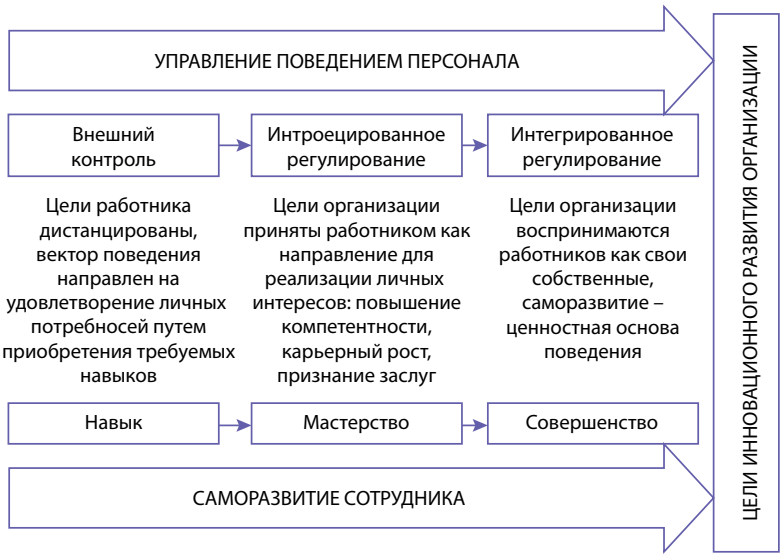


Рис. 1. Управление поведением персонала на основе внутренней мотивации

тельно, им больше не требуется наличия внешних воздействий [17]. При этом чем глубже внешняя цель воспринята сотрудником (интегрирована), тем в меньшей степени его деятельность нуждается во внешнем контроле, т.е. становится самоуправляемой. Другими словами, вовлечение работников в процессы развития компании на основе внутренней мотивации подразумевает, во-первых, высокую значимость для сотрудника внешней цели (привлекательной, стоящей, импульсирующей) и, во-вторых, наличие целостной ментальной модели, основанной на сонаправленности целей и векторов поведения работника и интересов организации [5. С. 134].

Как видим, на «молекулярном» уровне управление инновационным потенциалом работника связано с двумя внутриличностными механизмами: первый – это механизм саморазвития на основе внутренней мотивации, приводящий к самореализации и самосовершенствованию; второй – механизм интернализации целей и ценностей организации в контур внутренней мотивации. Речь идет о «вовлечении ума» и «вовлечении сердца» в инновационную деятельность компании [13]. По сути, «мотивация саморазвития – это процесс сознательного обоснования и добровольного выбора работником способа поведения, направленного на улучшение деятельности организации» [11. С. 155], когда самоинициирование внутренних источников мотивации становится фактором самововлечения в рабочий процесс без внешних воздействий. Таким образом, самопроизводство внутренней мотивации становится основой долгосрочной мотивации сотрудника к саморазвитию в интересах организации.

Результатом совместного действия этих двух механизмов является последовательность качественных преобразований инновационного потенциала работника – от навыков эффективной работы к мастерству и профессиональному совершенству в соответствии с целями развития организации [11. С. 161]. При этом, какими бы ни были причины инновационного поведения – стремление реализовать свой творческий потенциал, потребность в признании со стороны социального окружения, принадлежность к «избранным» или просто желание получить премию, – переход к инициативным действиям работника связан с построением новой ценностной основы

Организационные факторы саморазвития работника

№ п/п	Фактор	Характеристика	Характер влияния на внутреннюю мотивацию работника
1	Функционал работника	Функциональная гибкость, широкая специализация, элементы творчества, более широкая зона принятия решений в отношении выполняемой работы	Работа, включающая, хотя бы иногда, решение эвристических задач, способствует более высокой вовлеченности, познавательной активности и концентрации усилий работника на развитии профессионализма
2	Руководство	Стиль повседневного управления, поддерживающий сотрудничество, командную работу, инициативу, индивидуальное развитие и рост подчиненных. Руководитель в роли наставника	Справедливость оценки индивидуального вклада работника, доступность и готовность руководителя помочь в решении рабочих задач, содействие его саморазвитию и росту способствуют повышению самооценки сотрудника, его уверенности в собственных силах, готовности, преодолевая трудности и ошибки, двигаться к намеченной цели
3	Организационная культура	Эффективность труда, качество работы с клиентами и партнерами, индивидуальная инициатива и приверженность как абсолютные ценности организации; модели эффективного поведения – нормативный компонент культуры; атмосфера, поддерживающая инициативу на любом уровне и любом рабочем месте в организации	Ценностную составляющую личностного мотивационного потенциала, связанную с работой в конкретной организации, формируют ценности, нормы и ожидания организации. Вследствие этого изменяется ментальная модель работника, основанная на глубокой внутренней убежденности в том, что его профессиональный успех и личное благополучие могут быть достигнуты, если его действия помогут улучшить деятельность организации
4	Ресурсы саморазвития	Доступность обучения для всех категорий работников, широкая сеть источников профессиональных знаний, поддержка экспертов и наставников, систематический обмен опытом и знаниями	Чем шире и доступнее ресурсы знаний, получаемых в том числе путем обмена опытом, тем больше возможностей для развития личной компетентности и инициативы. Помощь со стороны экспертов и наставников стимулирует интерес работников к инновационной деятельности и поддерживает активную вовлеченность в инновационные процессы

Адаптировано по: [8].

Цели инновационного развития организации

ЦЕЛЬ управления ИПП
Развитие способности сотрудников вносить вклад в повышение эффективности на всех уровнях организации для обеспечения ее устойчивого развития на основе инноваций

Формирование персонала
Сложные методы привлечения и отбора сотрудников с акцентом на инновационные компетенции. Целевые группы: молодые специалисты, «таланты». Программы интеграции новичков – транслирование инновационных ценностей на входе в компанию

Развертывание ИПП
Сотрудники привлекаются к решению сложных, часто межфункциональных задач, реализации инновационных проектов. Поощряются лидерство, инициатива, наставничество, мастерство, компетентность и экспертные знания

Развитие ИПП
• Программы обучения: руководители – акцент на лидерство; специалисты – обучение действием с ориентацией на саморазвитие; исполнители – обучение на рабочем месте при помощи наставников.
• Управленческий резерв: оценка резервистов по компетенциям, результатам деятельности и параметрам инновационного потенциала; подготовка действием – проекты, стажировки; использование резервистов «здесь и сейчас» при решении сложных бизнес-задач; широкий диапазон должностных перемещений

РЕЗУЛЬТАТ: квалифицированные, гибкие, мотивированные и приверженные сотрудники на всех уровнях организации, готовые к реализации инновационных целей организации

ИНФРАСТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ИПП

Институт наставников
Руководители и специалисты, подготовленные для роли наставника

Институт внутренних экспертов
Сети профессионалов для оказания экспертной поддержки индивидуальных инициатив, проектных команд

Институт внутренних тренеров
Руководители и специалисты как тренеры и преподаватели для внутреннего обучения

Ресурсы обучения и развития
Широкий доступ к знаниям и обучающим программам компании. Внутренние сообщества практиков для обмена опытом и знаниями

Конкурсы инновационных проектов
Стимулирование инициативы через привлечение сотрудников к решению инновационных задач организации

Специализированные структуры
Корпоративный университет, Центр компетенций

Рис. 2. Модель управления инновационным потенциалом персонала

поведения, ориентированной на инновационные ценности организации (рис. 1).

Управление поведением сотрудников через их саморазвитие и сознательную целеориентацию деятельности предполагает преднамеренное воздействие на все элементы механизма внутренней мотивации: цели, компетентность и рабочий контекст (ценности, отношения, культура). Опираясь на результаты предыдущих исследований, мы выделили четыре наиболее значимые группы организационных факторов, ориентирующих работника на саморазвитие в интересах инновационного развития организации (см. таблицу).

Таким образом, реальным объектом управления ИПП является не набор тех или иных характеристик персонала (навыков, квалификации) и организационной среды, а инновационное поведение как результирующая способность организации формировать, эффективно задействовать и развивать потенциал персонала в целях ее инновационного развития, поскольку именно «система управления организации задает среду, в которой раскрывается или, напротив, закрепощается, креативный, творческий потенциал ее сотрудников, являющийся, в конечном итоге, основным источником инноваций» [9. С. 63].

ПРАКТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИПП

По мнению ряда исследователей, существует большой разрыв между воспринимаемой важностью инноваций и целесообразностью подходов и методов, используемых для систематической поддержки и ускорения инноваций. Осознавая участие работников в инновационных процессах как критически важный фактор успеха, большинство компаний всерьез не занимается стимулированием инноваций и не моделирует инновационное поведение; инновационные способности большинства работников просто не принимаются в расчет, и это является серьезным препятствием для успешного развития организации [13; 18]. Г. Хэмел так объяснил суть проблемы: «Как поощрять творчество, мы хорошо знаем: вооружить людей инструментами для создания инноваций, давать им время на обдумывание, не клеймить их позором за неудачи, создавать условия для случайных открытий и т.п. Но системы управления ко всему этому глухи» [10. С. 91].

Но и в том случае, когда организация «открывает двери» для инициативы снизу, управление ИПП приобретает характер противоречивый и несовместимый с природой проактивного поведения сотрудников. Весьма показательный пример приводит К.И. Сотникова, описывающая опыт предприятия по реализации программы операционных улучшений. Первоначально сотрудникам было обещано внушительное вознаграждение за инновационные идеи, что вызвало поток предложений, не все из которых имели значение для предприятия. После введения внутренней экспертизы и строгих критериев отбора (суммарный экономический эффект и порядок подачи заявок) количество предложений сократилось, но при этом многие полезные и быстро реализуемые идеи не соответствовали указанным критериям, а значит, и премии не выплачивались. Более того, поскольку программа оказалась неэффективной, руководство установило норматив подачи улучшений из цехов. По выражению автора, метод «пряника» был дополнен методом «кнута». Разумеется, планы по инновациям не были выполнены, а программа свернута [9. С. 64].

Вопрос о том, какие политики и инструменты необходимо задействовать, чтобы изменить сложившуюся практику управления ИПП, является приоритетным для многих компаний. А.В. Молодчик и соавторы считают, что это задача целенаправленного построения системы управления поведением работников как фактором и потенциалом развития организации, а ее решение состоит в создании активного механизма вовлечения работников в инновационную деятельность и постоянного наращивания их потенциала как главного источника развития организации [5].

Наше исследование практики передовых российских компаний[1] [12] выявило ряд признаков эффективного

[1] В исследовании использовались публичные отчеты компаний Сбербанк, МТС, МегаФон, Норильский никель, Русал, Сибур и др. Анализ показал наличие схожих подходов к со-зданию систем развития персонала, а также большое разнообразие корпоративных программ, нацеленных на развитие потенциала сотрудников и повышение их инновационной активности.

управления человеческими ресурсами, способствующего повышению инновационного потенциала организации. В частности, выяснилось, что динамичные компании в гораздо большей степени ориентированы на создание систем развития человеческих ресурсов (РЧР) и организационной среды, поддерживающих способность и готовность сотрудников к достижению инновационных целей организации. В отличие от традиционных систем управления персоналом, функции которых в контексте управления ИПП включают обучение, построение карьеры и стимулирование инновационной активности сотрудников, РЧР выводит на первый план потенциал сотрудника и задачи эффективного управления его поведением. Для этого в систему внедряется ряд инструментов, с помощью которых компания последовательно вовлекает работников в инновационные процессы, обеспечивает поддержку повышения/расширения компетентности и предоставляет множество возможностей для индивидуального роста и развития в русле своих стратегических целей. Модель такой системы показана на рис. 2.

Все элементы данной модели управления ИПП, выполняя разные функции, нацелены на формирование, эффективное использование и развитие ИПП, чтобы в любое время на всех уровнях организации были квалифицированные, гибкие, мотивированные и приверженные сотрудники, готовые к реализации ее инновационных целей. Опыт компаний-лидеров показывает, что успех управления ИПП основан на создании всеобъемлющей инновационной среды, ключевая роль в которой отводится инфраструктуре поддержки саморазвития работников, включающей институты наставничества, внутренней экспертизы и развитой структуры ресурсов для обучения и развития персонала.

Новый образ работника как равноправного партнера организации, добровольно содействующего ее успеху, – это образ человека, внутренне мотивированного к улучшению ее деятельности. Использование именно такого человеческого потенциала становится для организации практически неограниченным ресурсом инновационного развития [5]. Следует подчеркнуть, что даже при наличии развитых систем обучения, карьерного продвижения и настойчивого стимулирования инновационной активности сотрудников инновации являются лишь краткосрочной формой решения организационных проблем. Поэтому задача менеджмента состоит в том, чтобы найти «подходы к построению механизмов, ставящих на регулярную основу развитие инициативы и инновационного потенциала персонала» [5. С. 133].

Представленный нами подход к управлению ИПП как инновационным активом компании сконцентрирован на организационных и личностных механизмах его эффективного функционирования, поскольку только организации, способные создать на всех уровнях условия для реализации инновационного поведения сотрудников, могут в полной мере развить свой потенциал конкурентоспособности. Теоретические выкладки нашли подтверждение в практике успешных компаний, что может служить важным обоснованием необходимости формирования новой концепции управления ИПП. ■

Источники

1. Амирова Д.Р. Механизмы управления инновационным трудовым потенциалом предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пенза, 2014.

2. Гасенко Е.В. Формирование инновационного потенциала персонала как фактора повышения конкурентоспособности работников наукоемкого предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2013.

3. Горшенин В.П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Челябинск, 2006.

4. Колодкина И.Г. Управление инновационным развитием персонала предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2007.

5. Комаров С.В., Молодчик А.В., Пустовойт К.С. На рубеже изменения парадигмы менеджмента: саморазвивающиеся, самоорганизующиеся системы // Журнал экономической теории. 2012. № 3. С. 132–142.

6. Лега К.А. Формирование механизма управления инновационным потенциалом персонала корпорации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2008.

7. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / пер. с англ. И. Трифонова. М.: Альпина Паблишер, 2013.

8. Семенова И.В., Эсаулова И.А. Проблемы и факторы саморазвития персонала на основе внутренней мотивации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 15. С. 210–214.

9. Сотникова К.И. Где искать корни инновационности: взаимосвязь между инновационной средой и системой управления // Российский Академический Журнал. 2013. № 2. Т. 24. С. 62–66.

10. Хэмел Г. Менеджмент 2.0: новая версия для нового века // Harvard Business Review. 2009. № 10. С. 91–100.

11. Эсаулова И.А. Развитие организации и мотивационные механизмы // От самоорганизации к саморазвитию: смена парадигмы менеджмента: монография / под науч. ред. С.В. Комарова; предисл. акад. А.И. Татаркина; Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2013. С. 153–170.

12. Эсаулова И.А. Развитие персонала организации: новая концепция и практика // Управление персоналом в России: история и современность: монография / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова, И.А. Эсаулова и др.; под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 76–96.

13. Barsh J., Capozzi M.M., Davidson J. Leadership and innovation // The McKinsey Quarterly. 2008. № 1. Pp. 36–47. URL: www.mckinsey.com/insights/innovation/leadership_and_innovation.

14. Carmeli A., Meitar R., Weisberg J. Self-leadership skills and innovative behavior at work // International Journal of Manpower. 2006. Vol. 27. № 1. Pp. 75–90.

15. Crant J.M. Proactive Behavior in Organizations // Journal of Management. 2000. Vol. 26. № 3. Pp. 435–462.

16. Frese M., Fay D. Personal initiative (PI): An active performance concept for work in the 21st century // Research in Organizational Behavior. 2001. Vol. 23. Pp. 133–187.

17. Gagne M., Deci E.L. Self-determination theory and work motivation // Journal of Organizational Behavior. 2005. Vol. 26. № 4. Pp. 331–362.

18. Kesting P., Ulhoi J.P. Employee-driven innovation: extending the license to foster innovation // Management Decision. 2010. Vol. 48. № 1. Pp. 65–84. DOI:10.1108/00251741011014463.

19. Scholz C., Müller S. Dynamic Human Capital Strategy: A new way to strategic human resource management // Strategic Management Society Special Conference (Finland, March 17–20, 2010). URL: www.orga.uni-sb.de/files/97.pdf.

20. Scott S.G., Bruce R.A. Determinants of innovative behavior: a path model of individual innovation in the workplace // Academy of Management Journal. 1994. Vol. 37. № 3. Pp. 580–607.

References

1. Amirova D.R. *Mekhanizmy upravleniya innovatsionnym trudovym potentsialom predpriyatiya. Diss. kand. ekon. nauk* [Mechanisms to manage innovative labour potential of an enterprise. Cand. econ. sci. diss.]. Penza, 2014.

2. Gasenko Ye.V. *Formirovanie innovatsionnogo potentsiala personala kak faktora povysheniya konkurentosposobnosti rabotnikov naukoemkogo predpriyatiya. Diss. kand. ekon. nauk* [Formation of personnel innovative potential as a factor in increasing competitiveness of knowledge-intensive enterprise employees. Cand. econ. sci. diss.]. Tomsk, 2013.

3. Gorshenin V.P. *Upravlenie innovatsionnym potentsialom personala korporatsii. Diss. dokt. ekon. nauk* [Managing personnel innovative potential of a corporation. Dr. econ. sci. diss.]. Chelyabinsk, 2006.

4. Kolodkina I.G. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem personala predpriyatiya. Diss. kand. ekon. nauk* [Managing personnel innovation development of en enterprise. Cand. econ. sci. diss.]. Perm, 2007.

5. Komarov S.V., Molodchik A.V., Pustovoyt K.S. Na rubezhe izmeneniya pa-radigmy menedzhmenta: samorazvivayushchiesya, samoorganizuyushchiesya sistemy [At the turn of a paradigm shift in management: self-developing, self-organizing systems]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii – The Journal of Economic Theory*, 2012, no. 3, pp. 132–142.

6. Lega K.A. *Formirovanie mekhanizma upravleniya innovatsionnym potentsialom personala korporatsii. Diss. kand. ekon. nauk* [Formation of the management mechanism of personnel innovative potential in a corporation. Cand. econ. sci. diss.]. Chelyabinsk, 2008.

7. Pink D. *Drive: The Surprising Truth about What Motivates Us* (Russ. ed.: Pink D. Drayv: Chto na samom dele nas motiviruet. Moscow, Al'pina Publisher, 2013).

8. Semenova I.V., Esaulova I.A. Problemy i faktory samorazvitiya personala na osnove vnutrenney motivatsii [Problems and factors of self-improvement of personnel on the basis of intrinsic motivation]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya) – University Bulletin (State University of Management)*, 2014, no. 15, pp. 210–214.

9. Sotnikova K.I. Gde iskat' korni innovatsionnosti: vzaimosvyaz' mezhdu innovatsionnoy sredoy i sistemoy upravleniya [Where to look for the roots of innovation: the relationship between innovative environment and management system]. *Rossiyskiy Akademicheskiy Zhurnal – The Russian Academic Journal*, 2013, no. 2, vol. 24, pp. 62–66.

10. Hamel G. Management 2.0: New Century Version. *Harvard Business Review*, 2009, no. 10, pp. 91–100.

11. Esaulova I.A. *Razvitie organizatsii i motivatsionnye mekhanizmy* [Organization's development and motivational mechanisms. From self-organization to self-development]. Yekaterinburg, 2013. Pp. 153–170.

12. Esaulova I.A. *Razvitie personala organizatsii: novaya kontseptsiya i praktika. Upravlenie personalom v Rossii: istoriya i sovremennost'* [Developing staff of an organisation. HR management in Russia: the history and the present. Monograph]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013. Pp. 76–96.

13. Barsh J., Capozzi M.M., Davidson J. Leadership and innovation. *The McKinsey Quarterly*, 2008, no. 1, pp. 36-47. Available at: www.mckinsey.com/insights/innovation/leadership_and_innovation.

14. Carmeli A., Meitar R., Weisberg J. Self-leadership skills and innovative behaviour at work. *International Journal of Manpower*, 2006, vol. 27, no. 1, pp. 75–90.

15. Crant J.M. Proactive Behaviour in Organizations. *Journal of Management*, 2000, vol. 26, no. 3, pp. 435–462.

16. Frese M., Fay D. Personal initiative (PI): An active performance concept for work in the 21st century. *Research in Organisational Behaviour*, 2001, vol. 23, pp. 133–187.

17. Gagne M., Deci E.L. Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organisational Behavior*, 2005, vol. 26, no. 4, pp. 331–362.

18. Kesting P., Ulhoi J.P. Employee-driven innovation: extending the license to foster innovation. Management Decision, 2010, vol. 48, no. 1, pp. 65–84. DOI:10.1108/00251741011014463.

19. Scholz C., Müller S. Dynamic Human Capital Strategy: A new way to strategic human resource management. *Strategic Management Society Special Conference*, Finland, March 17–20, 2010. Available at: www.orga.uni-sb.de/files/97.pdf.

20. Scott S.G., Bruce R.A. Determinants of innovative behaviour: a path model of individual innovation in the workplace. Academy of Management Journal, 1994, vol. 37, no. 3, pp. 580–607.

UPRAVLENETS № 4/56/ 2015

Использование системы имитационного моделирования сетевых моделей NMsim в экономическом анализе

ПИКАЛОВ Иван Юрьевич
Кандидат педагогических наук, доцент кафедры компьютерных технологий и информатизации образования

Курский государственный университет
305000, РФ, г. Курск,
ул. Радищева, 33
Тел.: (4712) 70-10-38
E-mail: pikalov@kursksu.ru

Ключевые слова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ
ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Аннотация

В работе обосновывается необходимость использования метода имитационного моделирования в оперативном экономическом анализе. Выявлены преимущества расчета сетевых моделей методом имитационного моделирования с использованием системы NMsim по сравнению с другими известными методами.

JEL classification

C15

В условиях экономического кризиса, в котором оказались российские предприятия, особое значение приобретает экономический анализ их деятельности. Анализ (от греч. – *analisis*) буквально означает расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, на внутренние присущие этому объекту составляющие (мысленные или реальные). Такое разложение позволяет не только заглянуть вовнутрь исследуемого предмета, явления, процесса, понять его устройство, определить роль каждого элемента в изучаемом предмете или явлении, но и предугадать, как будет вести себя объект при изменении параметров составляющих его элементов.

Как одна из разновидностей анализа, экономический анализ – это систематизированная совокупность методов, способов, приемов, используемых для получения выводов и рекомендаций экономического характера в отношении некоторого субъекта хозяйствования. Процедура проведения анализа состоит в том, чтобы разложить задачу на составляющие части, более доступные для изучения, используя специальные методы, способы, приемы, решить отдельные подзадачи и, объединив их, получить общее решение проблемы. Такова диалектика познания, которая базируется на единстве анализа и синтеза как научных методов изучения реальности [6].

Для уточнения содержания экономического анализа на микроуровне мы будем использовать следующее определение: «Экономический анализ – это комплекс процедур, с помощью которых оценивается текущее состояние организации, выявляются существенные связи и характеристики и прогнозируется будущее развитие организации в самых существенных аспектах деятельности: финансовом, производственном, рыночном» [5. С. 5].

Другими словами, экономический анализ использует все имеющиеся у него методы, способы и приемы для изучения производственной, снабженческой, сбытовой, финансовой, научно-исследовательской и другой деятельности с целью увеличения прибыли, выявления неиспользованных возможностей роста производства и снижения себестоимости, оценки возможностей развития экономического потенциала организации.

Экономический анализ используется не только при оценке результатов деятельности предприятий, но и при принятии важных управленческих решений в короткие сроки. Рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций, и время принятия важных решений в условиях рыночной экономики особенно важно. Такой вид экономического анализа принято называть оперативным или ситуационным анализом. Одной из важнейших характеристик ситуационного анализа является его комплексность, которая позволяет оценить характер изменений на рынке, позитивные и негативные результаты финансовой деятельности, своевременно сформировать рекомендации и пути решения создавшейся проблемы и проанализировать возможные риски.

Ситуационный анализ коммерческой деятельности основан на компьютерной технологии обработки оперативных информационных массивов [2]. А если учесть, что в современных условиях принятие решений связано с большим количеством неопределенностей (событий, последствия которых сложно точно предсказать), то компьютер применяется не только для поиска информации, но и как помощник при выборе правильного решения. В этом случае подходящим инструментом может стать метод имитационного моделирования.

«В традиционном экономическом анализе методологии отечественной учетно-аналитической школы решение задач рекомендуется проводить преимущественно с использованием детерминированных факторных моделей, что в значительной степени устраняет возможность адекватного отражения происходящих процессов и решения задач перспективного анализа» [8]. Это связано с тем, что в детерминированных моделях

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/56/ 2015

The Use of NMsim Network Models Simulation Modelling System in Economic Analysis

Ivan Yu. PIKALOV
Cand. Sc. (Pedagogy), Associate Professor of Computer Technologies and Education Computerization Dept.

Kursk State University
305000, RF, Kursk,
Radishcheva St., 33
Phone: (4712) 70-10-38
E-mail: pikalov@kursksu.ru

Keywords

ECONOMIC ANALYSIS
NETWORK PLANNING
NETWORK MODEL
SIMULATION MODELLING
SIMULATION MODEL

Abstract

The paper validates the necessity of using the method of simulation modelling in operational economic analysis. The author specifies the advantages of calculating network models by the method of simulation modelling with the use of the NMSim system compared to other known methods.

JEL classification

C15

все факторы, оказывающие влияние на развитие ситуации принятия решения, однозначно определены и их значения известны в момент принятия решения. Такой ситуации в реальной жизни практически не бывает, а следовательно, использование детерминированных моделей не всегда будет давать приемлемый для принятия решений результат.

«Современной парадигмой методологии анализа является учет стохастического и неопределенного характера динамики хозяйствующих институтов, в которой осуществляются процессы производства, распределения и потребления материальных благ» [8]. Этот учет возможен с использованием имитационного моделирования, которое позволит также принимать во внимание следующие особенности любой экономической системы:

- моделируемая система или исследуемый объект связан с внешней средой, и при разработке управленческих решений нужно, с одной стороны, учитывать влияние внешней среды на объект исследования, а с другой – просчитывать, как принимаемые решения будут влиять на внешнюю среду;
- объект постоянно находится в состоянии неопределенности из-за невозможности учесть все оказываемые на него воздействия внешней среды [8], но учитывать вероятность влияния внешних факторов представляется возможным.

Метод имитационного моделирования подразумевает построение модели экономических процессов с целью «проигрывания» во времени их поведения в зависимости от меняющихся параметров. При этом изменение этих параметров может происходить случайным образом. Задать такое изменение можно с использованием законов распределения случайных величин.

Построение имитационной модели является универсальным средством исследования сложных систем, и не только экономических. Имитационная модель представляет собой логико-алгоритмическое описание поведения отдельных элементов системы и правил их взаимодействия, отображающих последовательность событий, возникающих в моделируемой системе.

Особое значение имитационного моделирования при решении менеджерами новых задач в современных условиях функционирования предприятий уже отмечалось автором [11]. Приводились конкретные задачи экономического анализа, решение которых крайне затруднительно без использования данного метода. Кроме того, имитационное моделирование лежит в основе исследовательского подхода к решению задач, который необходимо применять в условиях слаборегулируемых рыночных отношений.

Большинство подходов к моделированию проекта базируется на методе Монте-Карло. Согласно этому методу многократно имитируется исполнение проекта с использованием статистических характеристик исходных данных. В результате получается статистическое распределение результатов. Результаты имитационного моделирования могут быть использованы для оценки рисков различных вариантов расписания исполнения проекта, различных стратегий проекта и т.д.

Имитационное моделирование – значительно более трудоемкий путь оценки рисков и расчета ожидаемых результатов, так как здесь встает вопрос о построении имитационной модели, которая в конечном счете представляет собой компьютерную программу.

Имитационная модель может быть разработана на любом универсальном языке программирования. Однако на пути разработчика в этом случае возникают следующие проблемы [3]:

- требуется знание не только той предметной области, к которой относится исследуемая система, но и языка программирования, причем на достаточно высоком уровне;
- на разработку специфических процедур обеспечения статистического

эксперимента (генерация случайных величин, обработка результатов эксперимента) может уйти не меньше времени и сил, чем на разработку собственно модели системы.

Таким образом, строить имитационные модели человеку, который не является специалистом в области программирования, достаточно сложно, даже если использовать не универсальные языки программирования, а универсальные системы моделирования. Один из путей решения – проблемно-ориентированные системы имитационного моделирования.

Рассмотрим применение метода имитационного моделирования при использовании методов сетевого планирования и управления в экономическом анализе с помощью системы имитационного моделирования NMsim, разработанной автором.

Методы сетевого планирования и управления служат для решения вопросов, связанных с планированием различных проектов и определением их длительности с учетом влияния различных факторов, как внешних, так и внутренних. Для этого нужно выделить работы, из которых будет состоять проект, определить связи между этими работами, составить их расписание, определиться с ресурсами и их оптимальным распределением. В основе этих методов лежит понятие сетевой модели.

На основе сетевых моделей разработано множество методов планирования, составления временных расписаний и управления проектами. Наиболее распространенными аналитическими методами расчета сетевых моделей являются метод критического пути (critical path method, CPM), а также система планирования и руководства программами разработок (program evaluation and review technique, PERT). Подробно о достоинствах и недостатках каждого из этих методов мы писали ранее [10].

При использовании методов сетевого планирования и управления на практике почти всегда ограничиваются методом критического пути. Это объясняется тем, что метод позволяет рассчитать все основные характеристики сетевой модели, хорошо освещен в соответствующей литературе. Самым существенным недостатком данного метода можно считать невозможность расчета сетевых моделей с вероятностной продолжительностью работ. А на практике большинство решений приходится принимать в условиях неопределенности, связанной с меняющейся ситуацией, недостаточностью информации и новизной решаемых задач, и для менеджера наибольший интерес представляют именно такие модели.

PERT рассматривается как упрощенный метод расчета вероятностных сетевых моделей. Можно выделить следующие недостатки его использования: он опирается на весьма сомнительное предположение о бета-распределении продолжительности выполнения операций; гипотеза о нормальном распределении действительного времени окончания проекта имеет тем меньше оснований, чем больше статистическая зависимость длительностей выполнения отдельных операций [7; 12]; метод PERT (как и CPM) не учитывает семантику сети. Например, если сеть имеет параллельные участки, то время выполнения проекта оказывается заниженным [1].

При использовании метода имитационного моделирования сетевых моделей на ЭВМ многократно моделируется продолжительность выполнения всех работ и рассчитываются основные характеристики сетевой модели. Большой объем испытаний позволяет более точно выявить закономерности моделируемой сети [12]. Описание системы имитационного моделирования сетевых моделей NMsim можно посмотреть в работе [9]. Данная система позволяет создавать два вида сетевых моделей: с детерминированными и с вероятностными оценками работ.

Эксперименты, проведенные с использованием системы NMsim, доказали, что метод имитационного моделирования устраняет все имеющиеся недостатки других перечисленных выше методов. Особое значение нужно уделить тому, что учитывается семантика сети. Например, результаты имитационного моделирования сетевой модели, состоящей из *n* параллельных работ, показали, что происходит смещение среднего времени выполнения всего комплекса работ в сторону увеличения относительно расчета времени выполнения проекта для детерминированной модели.

Экспериментально было доказано, что среднее время выполнения проекта может превосходить время детерминированной модели максимально в два раза. Разность зависит от [1]:

- количества параллельных ветвей;
- структуры сетевой модели;
- пересечения интервалов распределения (величины интервалов конкуренции параллельных ветвей);
- вида законов распределения времени выполнения работ.

Таким образом, использование системы NMsim дает следующие преимущества при расчете сетевых моделей методом имитационного моделирования по сравнению с другими известными методами:

- можно задавать длительности работ различными законами распределения, что более точно будет соответствовать действительности;
- при расчете основных параметров сетевой модели учитывается структура сетевого графа. В частности, оценки, полученные при имитационном моделировании сетевых моделей, учитывают увеличение времени выполнения проекта, которое дают параллельные работы (параллельные участки сетевой модели). Кроме того, если время выполнения работ задано стохастически, то может меняться и критический путь [4], т.е. методы CPM и PERT будут давать неверную оценку выполнения проекта;
- результатом моделирования являются не только ожидаемые (средние) характеристики необходимых параметров сетевой модели (как при методе PERT), но и гистограммы этих характеристик, что позволяет более точно оценивать время выполнения всего проекта и отдельных его этапов, а также принимать решение о перераспределении ресурсов;
- система автоматически составляет отчет о моделировании, строит временную диаграмму выполнения проекта, гистограммы ранних сроков свершения заданных событий;
- имеется возможность экспорта данных в другие программные продукты (MS Word, MS Excel) для дальнейшей обработки результатов моделирования;
- система имеет удобный пользовательский интерфейс и не требует умения строить имитационные модели.

Использование программы NMsim позволяет применять метод имитационного моделирования сетевых моделей даже неспециалистам в области программирования: от студентов, обучающихся по направлениям подготовки и специальностям группы «Экономика и управление», до менеджеров и других специалистов, занимающихся вопросами экономического анализа. ■

Источники

1. Бабкин Е.А., Пикалов И.Ю. Имитационное моделирование сетевых моделей // Человек в системе современных финансово-экономических отношений: ежегод. науч. чтения, посвящ. памяти А.Н. Пилецкого / Курский ин-т гос. и муницип. службы; под общ. ред. В.М. Ермакова. Курск: Изд-во КИГМС, 2005. С. 5–11.

2. Баканов М.И., Мельник М. В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник / под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007.

3. Гультяев А.К. MATLAB 5.2. Имитационное моделирование в среде Windows: практ. пособие. М.: Наука, 1990.

4. Исследование операций в экономике: учеб. пособие для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. М.: ЮНИТИ, 2000.

5. Когденко В.Г. Экономический анализ. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2011.

6. Любушин Н.П. Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2010.

7. Майника Э. Алгоритмы оптимизации на сетях и графах. М.: Мир, 1981.

8. Панков В.В. Экономический анализ в условиях антикризисного управления // Аудит и финансовый анализ. 2003. № 3. URL: www.auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_02_07_Pankov/fin_2003_03_rus_02_07_Pankov.asp.

9. Пикалов И.Ю. Использование Интернет-ресурса NMsim в курсе «Информационные технологии управления» при обучении студентов специальности "Менеджмент организации"» // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. «Информатизация образования». 2006. № 1(3). С. 45–48.

10. Пикалов И.Ю. Обучение студентов положительным и отрицательным аспектам методов расчета сетевых моделей в курсе «Информационные технологии управления» // Вестник Московского городского педагогического университета. Сер. «Информатика и информатизация образования». 2006. № 2(7). С. 148–152.

11. Пикалов И.Ю. Применение имитационного моделирования и экспертных систем в экономическом анализе // Auditorium. (Курск). 2014. № 4(4). URL: http://auditorium.kursksu.ru/pdf/004-017.pdf.

12. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. М.: ЮНИТИ, 2001.

References

1. Babkin E. A., Pikalov I.Yu. *Imitatsionnoye modelirovaniye setevykh modeley* [Simulation modelling of network models. Man in the system of modern financial and economic relations. Annual scientific readings dedicated to the memory of A.N. Pilecki]. Kursk, KIGMS Publ., 2005. Pp. 5–11.

2. Bakanov M.I., Melnik M.V., Sheremet A.D. *Teoriya ekonomicheskogo analiza* [Theory of economic analysis]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007.

3. Gultyaev A.K. MATLAB 5.2. Imitatsionnoye modelirovaniye v srede Windows [MATLAB 5.2. Simulation modelling in a Windows environment]. Moscow, Nauka Publ., 1990.

4. Kremer N.Sh., Putko B.A., Trishin I.M., Friedman M.N. *Issledovaniye operatsiy v ekonomike* [Operations research in economics]. Moscow, YUNITY Publ., 2000.

5. Kogdenko V.G. *Ekonomicheskiy analiz* [Economic analysis]. Moscow, YUNITY Publ., 2011.

6. Lyubushin N.P. *Ekonomicheskiy analiz* [Economic analysis]. Moscow, YUNITY Publ., 2010.

7. Mainika E. *Algoritmy optimizatsii na setyah i grafah* [Optimization algorithms for networks and graphs]. Moscow, Mir Publ., 1981.

8. Pankov V.V. *Ekonomicheskiy analiz v usloviyah anticrisinogo upravleniya* [Economic analysis in situation of crisis management]. Available at: www.auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_02_07_Pankov/fin_2003_03_rus_02_07_Pankov.asp.

9. Pikalov I.Yu. Ispol'zovaniye Internet resursa NMsim v kurse "Informatsionnyye tekhnologii upravleniya" pri obuchenii studentov spetsial'nosti "Menedzhment organizatsii" [The Use NMsim Internet resource in the course "Information technology management" in teaching students of the speciality "Management of organizations"]. *Vestnik Rossiyskogo universiteta druzhby narodov. Seriya "Informatizatsiya obrazovaniya" – Herald of the Peoples Friendship University of Russia. Series of "Informatization of education"*, 2006, no. 1(3).

10. Pikalov I.Yu. Obucheniye studentov polozhitel'nym i otritsatel'nym aspektam metodov rascheta setevykh modeley v kurse "Informatsionnyye tekhnologii upravleniya" [Teaching positive and negative aspects of the calculation methods of network models to students in the course "Information technology management"]. *Vestnik Moskovskogo gorodskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya "Informatika i informatizatsiya obrazovaniya" – Bulletin of the Moscow city Pedagogical University. Series "Information science and Informatization of education"*, 2006, no. 2(7).

11. Pikalov I.Yu. Primeneniye imitatsionnogo modelirovaniya i ekspertnikh system v ekonomicheskom analize [The Use of simulation modelling and expert systems in economic analysis]. *Auditorium (Kursk)*, 2014, no. 4(4). Available at: http://auditorium.kursksu.ru/pdf/004-017.pdf.

12. Fedoseev V.V., Garmash A.N., Daitbegov D.M. *Ekonomiko-matematicheskiye metody i prikladniye modely* [Economic-mathematical methods and applied models]. Moscow, YUNITY Publ., 2001.

Научно-аналитический журнал
Управленец

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

- Для публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.
- Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.
- Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.
- Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включают следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

1) 1–3 кода по классификации JEL;
2) сведения об авторах на русском языке*;
3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
4) аннотацию на русском языке (100 –150 слов);
5) название статьи на русском языке;
6) текст статьи;
7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи не более 25 тысяч знаков на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, рисунки – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 10 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в сноску.

Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

При опубликовании статьи заключается лицензионный договор с автором(ами). Бланк договора размещен на сайте журнала http://upravlenets.usue.ru/.

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45, каб. 366
Баусова Юлия Сергеевна
Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: bausova@usue.ru

**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU**

ISSN 2218-5003
00415
9 772218 500009